


# COMPTE-RENDU D'ACTIVITE

# RAPPORT MORAL & FINANCIER

# 2013



# SOMMAIRE

# LE MOT DU PRESIDENT

Chers adhérents,

Du point de vue des entreprises, la Bretagne affiche en 2013 un bilan mitigé avec certes des signes encourageants (*Fich Rating vient de reconduire le 10 juin dernier sa note « AA » à la Bretagne*), mais aussi des situations qui demeurent très préoccupantes dans des secteurs comme par exemple les IAA, l'Automobile et le Bâtiment.

Dans ce contexte tourmenté, l'international reste perçu par les chefs d'entreprises comme un relais de croissance indispensable et donc une nécessité économique pour le développement de leurs entreprises.

**S'adapter, faire évoluer nos offres en permanence**

Face à la dégradation des marges et de la trésorerie des entreprises, Bretagne Commerce International se doit de redoubler d'énergie, d'idées nouvelles, pour savoir sensibiliser et conseiller chaque jour un plus grand nombre de PME/PMI bretonnes en leur apportant toujours plus d'informations, plus de conseils, plus d'appui à la réflexion stratégique et à la mise en place d'actions de développement à l'international « sous toutes ses formes ». Cet accompagnement personnalisé de Bretagne Commerce International (BCI), à chaque étape du développement de l'entreprise, vise *in fine* à faciliter la structuration de l'entreprise pour lui permettre d'accélérer ses projets de développement à l'international.

Depuis la fusion des équipes au sein de BCI, l'action de toute l'équipe internationale (siège et territoires), grâce à l'élargissement de nos compétences et une meilleure visibilité, a permis une progression de notre activité avec +12 % d'entreprises visitées et conseillées individuellement en 2013. Progression d'activité également sensible en nombre d'entreprises participantes aux ateliers et réunions d'information sur les aspects techniques et réglementaires ou encore sur le développement commercial  dans une approche orientée secteur/pays cible.

**Ne pas perdre le contact avec les marchés étrangers**

A un moment où des choix budgétaires obligent à des arbitrages dans les investissements, notre souci est de favoriser le maintien de la formation technique et réglementaire et de l'information commerciale de vos personnels sur les opportunités que représentent les marchés étrangers. Cette action leur permet de ne pas perdre le contact, de rester informés sur les marchés où des possibilités de croissance pourront être saisies dès que les budgets le permettront. En 2013, 34 réunions techniques et réglementaires ont rassemblé 578 entreprises alors que 40 ateliers sur les opportunités commerciales sur des pays/secteurs ont rassemblé 1.842 entreprises. Ce chiffre est amplifié par l'impact des réunions organisées lors du 1$^{er}$ Open de l'International qui en 2013 a réuni plus de 900 participants au Stade Rennais !

**Actions individuelles, salons et missions sectorielles en 2013**

En 2013, parmi les 4.000 entreprises qui ont participé aux actions de BCI, plus de 1.000 entreprises ont bénéficié de conseils stratégiques, réglementaires ou techniques. 700 entreprises ont mandaté contractuellement nos services pour des opérations de développement commercial (en service individuel ou en participant à des salons ou des missions sectorielles) sur des marchés toujours majoritairement hors de l'Union Européenne.

Les entreprises ont adhéré de façon satisfaisante à la dynamique collective impulsée par BCI en 2013, puisque les 38 salons et les 9 missions sectorielles proposés ont généré 494 participations d'entreprises.

**Offres nouvelles ou renforcées**

Face aux difficultés du moment, BCI s'emploie à innover : formule « Visiteurs plus » sur les salons, démultiplication des ateliers d'information en Bretagne, augmentation des missions sectorielles à l'étranger, prospection d'acheteurs étrangers « grands comptes » et accueil de ces derniers en Bretagne, démarche filière Alban en Algérie…

Le deuxième Open de l'International, qui se tiendra à Brest le 7 Juillet 2014 prochain, montrera de nouveaux moyens d'information mis à votre disposition, en particulier la venue d'entreprises étrangères.

**Les fondamentaux de Bretagne Commerce International**

En complément des équipes basées en Bretagne en proximité géographique ou sectorielle des entreprises, la professionnalisation et spécialisation croissante du réseau de partenaires de BCI basés à l'étranger (près de 120 professionnels dans plus de 100 pays), la force des réseaux nationaux et internationaux qu'entretient Bretagne Commerce International sont aussi des atouts et un gage de réussite pour les entreprises qui décident d'aller de l'avant et de développer leur activité internationale.

Dans cette période de doute, de remise en question, d'incertitude face au futur, le *leitmotiv* de BCI au service des entreprises de Bretagne demeure inchangé :

**Sensibiliser** les entreprises, les **informer**, leur **faire découvrir** et favoriser leur **démarrage** dans de nouveaux marchés mais aussi leur permettre de **pérenniser** et **d'accroître** leurs parts de marché dans les zones où elles ont déjà démarré une activité.

La mondialisation des échanges est une chance pour la Bretagne et ses entreprises. Le développement international est source de croissance, l'engagement de BCI est de toujours améliorer son offre de service à forte valeur ajoutée pour accompagner toutes les entreprises bretonnes grâce à une proximité géographique et sectorielle.

La croissance de nos entreprises passe par leur développement à l'international, comptez sur notre engagement total à vos côtés.

***Gilles FALC'HUN***
***Président du Directoire***

# DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES ENTREPRISES BRETONNES

## Développement international des entreprises

| | Résultats 2013 |
|---|---|
| **I - Conseil stratégique, réglementaire et technique** | 2 506 |
| dont conseil stratégique | 257 |
| dont conseil réglementaire | 1 384 |
| dont conseil technique | 865 |
| Nombre d'entreprises conseillées | 1 067 |
| dont conseil stratégique | 190 |
| dont conseil réglementaire | 668 |
| dont conseil technique | 481 |
| dont entretiens individuels | 456 |
| dont nombre entreprises | *331* |
| **II - Visites en entreprises pour développement commercial** | 2 020 |
| Nombre d'entreprises visitées | 953 |
| dont nouveaux *clients* | *289* |
| **III - Contrats signés** | 309 |
| Nombre d'entreprises sous contrats | 174 |
| dont nouveaux clients | *75* |
| dont clients fidèles | *99* |

## Développement international des entreprises

| | Résultats 2013 |
|---|---|
| **IV – Salons et missions** | **45** |
| dont salons | *38* |
| dont missions spéciales | *7* |
| Nombre d'entreprises | **494** |
| dont salons | *436* |
| dont missions spéciales | *58* |
| **V – Réunions techniques** | **34** |
| dont réunions réglementaires | *13* |
| dont nouveaux exportateurs | *5* |
| dont ateliers / journées pays | *9* |
| dont cercles exportateurs / club international | *7* |
| Nombre d'entreprises mobilisées | **578** |
| dont réunions réglementaires | *337* |
| dont nouveaux exportateurs | *44* |
| dont ateliers / journées pays | *100* |
| dont cercles exportateurs / club international | *97* |
| **V - Ateliers, journées d'information** | **40** |
| dont ateliers OPEN | *16* |
| Nombre d'entreprises mobilisées | **1842** |
| dont ateliers OPEN | *1 372* |

## SECTEUR NUMERIQUE :
## Electronique et Technologies de l'Information et des Communications

### *Évolution générale en Bretagne*

En 2013, de nombreuses sociétés bretonnes du domaine des nouvelles technologies ont entamé ou poursuivi des démarches structurées pour se développer à l'international. Bretagne Commerce International a pu les accompagner tout au long du processus, depuis la phase amont de structuration et de constitution de dossiers de financement, jusqu'à la phase opérationnelle de déploiement à l'international.

L'arrivée du dispositif RH EXPORT et la poursuite des subventions régionales accordées aux entreprises faisant appel à des VIE a permis à plusieurs sociétés de réaliser des embauches pour renforcer leurs équipes en y intégrant des compétences export dédiées. L'impact sur les sociétés bénéficiant de ces dispositifs est très positif.

Par ailleurs, les sociétés bretonnes sont présentes dans toutes les régions du monde ou presque. Beaucoup n'hésitent plus à lancer des démarches commerciales offensives aux Etats-Unis ou dans la zone Asie. Le Maghreb a lui aussi été l'objet de prospection sur différents marchés tels que l'édition logicielle, la santé ou les télécoms. D'autres sociétés ont choisi de se développer en Asie et parviennent à y développer leurs activités de façon pérenne. En Afrique, la zone UEMOA reste une zone de développement privilégiée, même si l'Afrique de l'Est commence à devenir également une cible, notamment pour le marché des télécoms et du broadcast.

Sur le terrain, Bretagne Commerce International a épaulé ces plans d'actions en réalisant des prospections directes, en mettant en place des réseaux de distribution, en créant des structures juridiques pour le montage de filiales, et en assurant un suivi quotidien de ces structures.

De nombreux ateliers thématiques ont aussi permis d'apporter aux sociétés bretonnes concernées des informations sur les marchés de différents pays. Ces ateliers apportent certes un éclairage et une expertise sur des marchés connus et déjà repérés par les sociétés bretonnes, comme le marché nord-américain, mais permettent également de découvrir de nouveaux marchés d'opportunités, comme ce fut le cas lors d'un atelier dédié au marché IT australien.

Pour répondre à une demande croissante des sociétés bretonnes en matière de veille et de détection des tendances de plus en plus rapides du marché de la high tech, une mission spéciale sous forme d'une délégation de visiteurs a été organisée autour du CES 2013 à Las Vegas, puis un retour d'expérience organisé à la cantine numérique de Rennes a diffusé les informations en Bretagne. Devant le succès de cette opération, cette mission spéciale a été reconduite en 2014, et plusieurs sociétés bretonnes y ont exposé leur savoir-faire avec succès. Par conséquent, cette mission sera reconduite et renforcée dans les années à venir.

Une mission Silicon Valley V a été organisée en décembre 2013. Cette mission spéciale sera appelée à évoluer pour tenir compte des attentes des participants. Ils sont de plus en plus nombreux à avoir préparé des plans d'actions structurés pour la Silicon Valley, et leurs attentes sont donc de plus en plus précises et opérationnelles.

Sur le même modèle, une mission Corée-Japon a été organisée. Celle-ci a permis à un groupe de chefs d'entreprises bretons de découvrir le fonctionnement et les spécificités de ces marchés au travers de rencontres avec de grands groupes (Samsung, LG, Panasonic, Google…) et de nombreuses PME locales, à Séoul et Tokyo. L'objectif est de répéter cette mission avec différentes thématiques, afin de créer un environnement

dans lequel les sociétés bretonnes pourront plus facilement accéder aux marchés de ces deux pays stratégiques.

Le secteur de la Défense n'a pas été en reste, notamment par des ateliers d'informations très ciblées organisés en coopération avec la DGA et notre partenaire local au Royaume-Uni, qui occupe des fonctions au sein du cluster anglais NDI (Northern Defense Industry).

Ces différentes interventions ont abouti à l'organisation d'un colloque au Royaume-Uni, regroupant des représentants institutionnels (Ministre anglais de la Défense, représentants de la DGA), de nombreuses sociétés de rang 1 (MBDA, Lockheed Martins, Thalès, Safran) et de nombreuses PME britanniques et françaises, dont 18 PME bretonnes. L'objectif de ce colloque était de déterminer les coopérations possibles dans le cadre des accords de Lancaster House.

En 2014, ces efforts seront reconduits et de nouveaux axes développés :

- la présence bretonne lors du CES sera renforcée, notamment par une possibilité accrue de participer en tant qu'exposant,
- une délégation bretonne lors du salon ISE à Amsterdam sera envisagée,
- un nouveau colloque défense franco-britannique en Bretagne est en projet sur le thème de la cyberdéfense,
- selon la demande, de nouvelles missions Corée-Japon et Silicon Valley pourront être organisées.

## SECTEUR AGRICULTURE ET PECHE

## *Évolution générale en Bretagne*

Fermeture de l'abattoir GAD, reprise partielle du groupe Doux (sur le congelé), fin des restitutions pour le poulet export, 2013 aura été une année noire pour le monde de l'élevage breton hors-sol et particulièrement le Finistère. Gageons que la fin des quotas laitiers sur un territoire breton béni des Dieux pour la production laitière permettra à cette filière de se développer. L'image renvoyée par les médias de la ferme des 1 000 vaches laitières dans la Somme permet d'en douter. Les éleveurs sont heureusement positifs et les laiteries également (gros projets Laita, Sill, chinois).

### Machinisme agricole, on parie sur le marché Européen et l'Est

Le phénomène de concentration entamé ces dernières années se poursuit. Des groupes importants apparaissent au niveau national et international (ex : Exel dans la pulvérisation qui représente 90 % des volumes du territoire (Berthoud, Hardi, Caruelle).

Les entreprises du travail du sol sont confrontées, d'une part à la fermeture des marchés des PVD (concurrence de la Turquie, de l'Inde et de la Chine) et à la crise sur les pays émergents.

2013 sera tout de même marquée par une reprise des commandes dans des pays comme la Russie et l'Ukraine. Si la sécheresse 2010 en Russie avait sans doute limité les ventes de matériel (interdiction d'export de céréales en Russie et quotas en Ukraine), les bonnes récoltes des 3 dernières années et les niveaux de prix des marchés mondiaux ont engendré une reprise du business sur cette zone.
Le conflit Russo/Ukrainien (février 2014) intervient au plus mauvais moment et la chute de la Grivna et du Rouble ont stoppé net les gros investissements planifiés.

Inquiétude cependant dans la filière porc où les cours ne décollent pas et les maladies (peste porcine africaine) continuent leurs ravages (Russie, et premiers cas en Biélorussie et Ukraine et hélas en Lituanie et Pologne – cqfd la fermeture du marché russe à notre viande de porc et notre génétique).

Parallèlement, la bonne tenue du cours des matières premières engendre des investissements en France chez les céréaliers, investissement dont bénéficient les équipementiers et concessionnaires bretons (les vendeurs de tracteurs et le machinisme en général se portent bien).

2013 restera donc une bonne année pour ce secteur. La fin d'année est néanmoins plus compliquée et les premiers échos de 2014 sont à une correction d'environ 10-15 %/2013.

### Alimentation animale

2013 est une bonne année laitière correcte, tirée par le lait industriel. On peut cependant s'interroger sur les projets nombreux de tours de séchage. Produire de la poudre dédiée aux marchés émergents lointains est-il un projet de court, moyen ou long terme ? (attention au retournement de marché - que faire des surplus dans un contexte de révision des règles du jeu de la PAC ? les Chinois oui, mais au prix mondial et sur des produits sans R&D).

En production porcine, la situation est très difficile et la question de la disparition des abattoirs finistériens plus qu'inquiétante. Produire dans un bassin sans abattoir est-ce économiquement rentable ?

Comme en 2012, le cheptel de truies diminue (5 %) et il est probable qu'il en soit de même sur 2014 (5 % ?). Les petits éleveurs n'ont pas investi dans les mises aux normes en gestantes et ont arrêté leur activité. Heureusement, les progrès génétiques (prolificité) permettent de « maintenir » un niveau de production. Le parc de bâtiments est lui aussi vieillissant (20 ans), ce qui ne permet pas d'obtenir des résultats zootechniques optimums.

Sur le plan mondial, nous supposions l'an passé que la Chine drainerait les cours mondiaux à la hausse : jamais les USA, le Canada et le Brésil n'ont autant exporté de viande de porc en Chine. Cependant, les cours ne décollent pas en raison d'une crise de la consommation en Europe. Sur la fin 2013, la DEP (diarrhée hémorragique porcine) une nouvelle maladie est apparue aux USA et au Canada. Cette maladie (liée à l'importation de plasma chinois non traité) est un fléau épidémique qui tue les porcelets. L'Amérique entière est touchée et les répercussions sur l'export de viande se font sentir.
L'Europe, indemne pour l'instant, doit voir en cette catastrophe une opportunité : vendre en Asie à défaut d'une Russie fermée pour des raisons géopolitiques). Elle doit aussi se protéger sanitairement.
Les cours devraient donc rebondir sur 2014.

**Volailles**
2012-2013 : années marquées par la chute de l'empire Doux, l'arrêt de certaines usines, et la reprise partielle par Doux et LDC des outils les plus intéressants.
Dans ce contexte, les investissements ont été stoppés mais devraient repartir maintenant. Le Groupe LDC devient prédominant. Le sacro-saint PAC fait aujourd'hui office de monopole du groupe de la Sarthe.
Sur Guerlesquin, la situation est critique et c'est toute la question du poulet export qui se pose ainsi que la reconversion des éleveurs.
Côté production de dindes, les cours de la dinde ont eu raison du groupe Amice-Soquet. La production reste entre les mains de 3 acteurs privés : Le Sayec (souche Aviagen et Hendrix), Grelier (Hendrix) et Le Helloco.

La difficile question des successions couplée à la crise des vocations en élevage se pose. Qui pourra investir demain ? Quel sera le profil d'un éleveur en 2020 ?

### Génétique :

### 1- Rapprochements (être mondial ou ne pas être)

Les années 2012 et 2013 ont confirmé les évolutions entrevues les années passées, à savoir des regroupements, que ce soit dans le secteur avicole, porcin ou bovin.

- Aviculture :
  - en œuf : deux groupes mondiaux avec Cobb/Hendrix (Isa) et Lohman/Hyline et un nouvel acteur breton, Novogen (Groupe Grimaud). L'appartenance à un groupe est obligatoire : Novogen commercialise ses premières pondeuses en 2008. Il est aujourd'hui présent dans 50 pays. Tetra (Hongrie), dernière souche indépendante vient de prendre position en Bretagne en mettant en place des GP sur le couvoir de Lanrelas (Ex Amice –Soquet)
  - en chair : trois groupes : Aviagen (Ross et Arbor), Hendrix (avec la Sasso) et Hubbard (Grimaud)
- Élevage porcin :
  - des rapprochements sont en cours pour les groupements. Groupements (Aveltys), intégrateurs. Groupe avicole qui investit le porcin (Grimaud) par le rachat de Newcham et Pen Ar lan (avril 2011) donne naissance en juin 2013 à Choice Genetics.

- Élevage bovin : naissance d'EVOLUTION
  - consolidation des rapprochements avec la fusion des CIA de Rennes et Plounévézel à travers URCEO, la naissance de Creavia et son développement à d'autres régions, fusion avec Amelys et la coop de l'Aigle) ; le rapprochement de Ouest génisses et Génis'Bretagne pour créer Ouest Génis'. A fin 2012, nous avions un groupe coopératif français dominant : Creavia-Amelys, avec des positions internationales intéressantes notamment aux Etats-Unis. Cette union a donné naissance en février 2013 au groupe EVOLUTION dont le siège est situé à Rennes.

- Production de volaille et de porc :
  - elle croît chaque année de 3 à 5 % dans le monde. La stratégie (pour contrer les problèmes sanitaires) est probablement d'implanter des noyaux génétiques dans différentes zones.

  Ex : la fermeture du marché russe au porc et à la génétique bretonne va bénéficier encore une fois aux Danois qui avaient mis en place un noyau génétique en Russie.

**2 - La génomique comme référent**

Omniprésente aujourd'hui dans les filières porcines et bovines.

2009 entérinait le déclin des anciens schémas de sélection et l'avènement de la Sélection Assistée par Marqueur (SAM1) qui annonce le séquençage total à court terme (Puce 54 000). Nous sommes entrés en 2010 dans l'ère SAM2 avec la puce 600k.

La passage de la sélection quantitative à la sélection génomique a des répercussions sur la vitesse du progrès génétique.

Tester le potentiel génétique d'un animal est plus rapide (et le sera de plus en plus – du veau à l'embryon et demain la cellule). Cette omniprésence de la génomique dans les schémas de sélection demande des moyens que seuls des rapprochements d'entreprises rendent possibles.

**Pêche**

Le chiffre d'affaires du monde de la pêche en France (incluant la pêche thonière de l'Océan Indien) n'est plus que de 1,5 milliard d'euros.

La question des quotas et du renouvellement des espèces pèse sur l'investissement.

Dans ce contexte, les équipementiers souffrent et seules des alliances ou des diversifications permettent de tenir.

Les équipementiers d'envergure internationale sont peu nombreux en Bretagne, d'où une difficulté pour BCI de mettre en place des actions collectives. La notion de taille critique apparaît.

Parallèlement, le monde ostréicole est confronté au problème de mortalité des juvéniles. Cette situation fragilise les exploitations même si l'année 2013 aura été meilleure que 2012 (question météorologique ?).

La porte est ouverte pour la filière algue qui met en place des essais de culture chez des ostréiculteurs touchés par le virus de l'huître. Les premiers essais menés par le CEVA sont, semble-t-il, concluants et la compagnie ALGOLESCO a obtenu une première concession de 300 hectares au large de Lesconil. Une filière se met en place.

**Perspectives 2014-2015**

Cette courte présentation est une analyse des différents facteurs intervenant sur l'évolution géographique mondiale de la production de protéines animales.

En découle une proposition d'actions sur les pays clés qui seront les acteurs de demain.

On constate :

- une pression sur les matières premières (blé, maïs et soja (grosse pression de la Chine) qui amène les nutritionnistes à regarder des aliments alternatifs (risque non maîtrisé)) ;
- la croissance du pouvoir d'achat en Chine et en Inde qui entraîne une augmentation de la consommation des produits à base de céréales, viandes et œufs (le prix du soja est irrémédiablement lié aux importations chinoises) ;
- une utilisation croissante des terres pour des besoins non alimentaires (maïs aux USA, canne à sucre au Brésil).

*Ces trois éléments ont évidemment une conséquence sur le prix des commodités.*

En parallèle, on peut évoquer :

- les perturbations climatiques qui créent des conditions aléatoires sur les bassins de production traditionnelle de grain (sécheresse 2010 en Russie et Ukraine, inondations aux USA en 2011 et sécheresse en 2012) ;
- les politiques des pays développés qui, à la demande des consommateurs, privilégient le bien-être des animaux et le bannissement des antibiotiques (Grenelle de l'environnement : -25 % d'antibiotique) ;
- l'augmentation continue de la population mondiale (6,4 milliards aujourd'hui, 8,1 milliards en 2030 ou 9 milliards en 2050) qui permet d'estimer un besoin supplémentaire en nourriture de l'ordre de 50 %.

*Conclusion : demain l'aliment vaudra de l'or !*

Ainsi, les volumes de production croîtront de manière significative avec sans doute des différenciations importantes d'ordre géographique :

- volaille : de 84 millions de tonnes en 2006 à 103 millions en 2015
- porc : de 105 millions de tonnes en 2006 à 123 millions en 2015

On estime que cette croissance sera située dans les pays suivants :

| Pays | 2006 | 2015 | Quantité (millions de tec) |
|---|---|---|---|
| Monde | 267.14 | 318.14 | 51 |
| Chine | 72.67 | 90.91 | 18.24 |
| USA | 39.71 | 45.06 | 5.35 |
| EU25 | 40.62 | 42.01 | 1.39 |
| Brésil | 21.09 | 28.36 | 7.27 |
| Inde | 5.79 | 7.52 | 1.73 |
| Russie | 5.43 | 6.98 | 1.55 |
| Mexique | 5.09 | 6.1 | 1.01 |
| Argentine | 4.36 | 5.06 | 0.70 |

Le **Brésil** et l'**Argentine** sont probablement sous-estimés dans cette prospective. L'émergence du secteur des bioénergies aura certainement une influence plus forte sur les USA (1/3 du maïs aujourd'hui aux USA).
L'**Inde**, passant d'un mode de consommation largement végétarien à un mode de consommation à l'occidentale, devra faire sa révolution verte et moderniser son agriculture. Elle sera dépendante du sourcing en grain d'Argentine, du Brésil et d'Australie (qui livre déjà la Chine).
L'**Ukraine** et le **sud** de la **Russie** ont incontestablement une carte à jouer. Ils bénéficient des 3 paramètres de l'équation climat, terre, main d'œuvre. L'Europe devra croire en cette zone et être acteur de son développement.

### Actions mises en place sur 2013-2014

### Amériques

- Nous confortons notre positionnement sur la filière volaille. Après notre participation aux différents congrès latino-américains de l'aviculture depuis 2007 (Buenos Aires en 2011) et VIV Mexico (2010), BCI était présent au Brésil en août 2012 pour le congrès mondial de la volaille avec un collectif d'entreprises bretonnes) au VIV Mexico en 2012 (porc-volaille et nutrition santé) et le congrès avicole au Salvador au mois d'octobre 2013. Prochaine édition Equateur 2015.

**Russie et Ukraine :** *deux pays où la Bretagne est présente et où nous devons tenir nos positions*

- Ces deux pays ont comme ambition de transformer leur grain en protéine pour nourrir leur population (Russie) et également exporter (Ukraine).
- En Russie, participation au VIV Russia 2013, déplacement en province à l'occasion de salons agricoles (Krasnodar depuis 2009), et à la première foire agricole d'Almaty au Kazakhstan – novembre 2010, 2011 et 2012). Participation au VIV Moscou 2013.
- En Ukraine, 7ème participation à Interagro 2013 à Kiev. Le salut de l'Ukraine passe par l'agroalimentaire : à nous de nous positionner.

### Asie

- Chine : congrès national du porc et participation au salon national des productions animales (depuis mai 2009).
- Thaïlande : salon VIV Asia 2013 qui réunit tous les agents/distributeurs d'Asie du Sud-Est, plébiscité par les sociétés bretonnes après le succès des éditions précédentes.
- Birmanie : mission exploratoire en mars 2013.
- Vietnam : unique bassin de grain d'Asie du Sud-Est : participation au salon Ildex 2012 et 2013.
- Philippines : mission prévue en octobre 2014.

**Europe de l'Est :** *diverses actions suivant les salons de l'année.*

- Roumanie/Bulgarie : Indagra 2012 en visiteur avec mission terrain en Bulgarie (novembre à Bucarest).
- Croatie : mission volaille et porc en 2014.

**Maghreb/Moyen Orient:** *présence annuelle à l'occasion d'événements ciblés (ex : aviculture, lait, lapin…).*

- Algérie : Sipsa 2013/14 et Mission Lait Alban.
- Maroc : Siam 2013/14 et Mission Lait Alban.
- Turquie : Viv Turquie 2013 (une première sur un pays en fort développement avicole (+20 millions de poules pondeuses en 3 ans et laitier).
- Tunisie : Siamap 2013 (une première).

**Afrique :** *organisation de plusieurs missions individuelles et salons*

- Sénégal : SIAGRO 2012 et 2014 + mission terrain
- Autres pays : Ghana avec Expo Africa 2013 (novembre)
- Côte d'Ivoire : mission fin 2014

## SECTEUR BIENS DE CONSOMMATION POUR LA MAISON ET POUR LA PERSONNE, SANTE, SECURITE ET ENVIRONNEMENT

### *Evolution générale en Bretagne*

Pour l'ensemble des biens de consommations, le marché européen demeure au ralenti pour l'année 2013.
Les entreprises de la filière cosmétique, par leur positionnement au grand export (en dehors de l'Europe), sont moins impactées par le ralentissement européen et continuent à se développer et à investir dans des outils de production.
Le secteur de la santé résiste mieux grâce à la demande grandissante sur les zones en développement et un besoin de réduction des coûts des pays industriels porteurs de solutions innovantes.
Le secteur de l'environnement en Bretagne a seulement quelques acteurs à l'international qui tirent leur épingle du jeu grâce à des technologies abouties et innovantes.

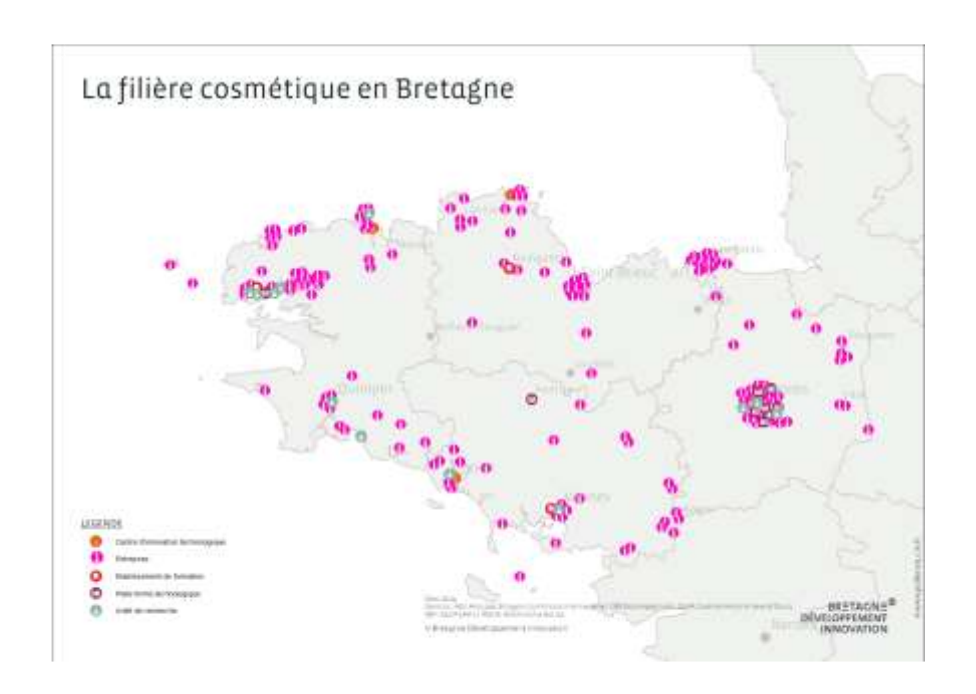
Du fait d'une trésorerie mise à mal par le ralentissement ces dernières années, les entreprises ont tendance à se concentrer sur la pérennisation et le renforcement des marchés acquis au détriment de stratégies de conquête de nouveaux marchés, plus lourdes en investissement avec un retour incertain en termes de délai et de résultats.

Pour celles qui se lancent sur de nouveaux marchés, la prise de risque est calculée et elles se concentrent sur des actions à moindre coût. La mise à disposition de compétences, de conseils et les dispositifs d'accompagnement financier sont donc fortement appréciés en cette période et en particulier l'aide RH export et l'aide pour les VIE.

***Biens de consommation liés à la maison et à la personne***
Pour les biens de consommation liés à la personne et à la maison, la situation s'est améliorée sur le second semestre 2013, malgré une baisse sur les 2 derniers mois de l'année. Les zones de développement commercial restent l'Europe, par sa proximité géographique mais aussi réglementaire, et par la facilité de mise en œuvre en terme de transaction. Suivant les produits, les zones de développement sont la Russie, les Emirats Arabes Unis et l'Asie. L'Amérique du Nord suscite de l'intérêt du fait de la reprise de l'économie.
Pour les acteurs du secteur dont les productions ne sont pas réalisées en France, acheter directement aux producteurs permet d'éviter des intermédiaires et de rétablir des marges. Il en suit une demande importante des entreprises du secteur pour le support au processus d'achat (sourcing - suivi de production - contrôle qualité) en particulier sur la Chine, le Vietnam et l'Inde.

***Cosmétiques et produits bien-être***
Les filières des cosmétiques et des compléments alimentaires en Bretagne sont denses et complètes avec des acteurs sur toute la chaîne de valeurs incluant la R&D, les ingrédients, le façonnage des produits finis et la commercialisation de produits en marque propre.
Ces deux filières bénéficient d'une image d'expertise, en particulier dans le domaine bio marin et de naturalité, tendances très porteuses sur les marchés internationaux. Leur capacité d'innovation est aussi leur moteur à l'export avec l'appui du CRITT Santé et de CBB Développement.

Depuis 2013, une veille mensuelle cosmétique sur les différents marchés mondiaux est envoyée à l'ensemble des acteurs bretons par BCI. Le rapprochement des structures Cosmed, Antenne Ouest, (association nationale des PME de la cosmétique), CBB, Ceva, Anticipa, Breizh pack et BCI, sans oublier le support organisationnel de BDI, a permis de mettre en place la cartographie de la filière cosmétique, répertoriant, pour l'heure, plus de 230 acteurs.




Ces cartes deviennent un outil de promotion de la filière cosmétique à l'international sur les salons et les réseaux d'affaires. Un travail d'animation locale de la filière, grâce à des ateliers organisés conjointement avec Cosmed tout au long de l'année, a fédéré les acteurs et génère une réelle dynamique à l'international. A noter, l'introduction de nouveaux salons cosmétiques au programme de BCI sur la Russie, les Emirats Arabes Unis et Hong Kong.

***Santé/Pharma***
Les entreprises bretonnes du secteur de la santé se positionnent sur des domaines très variés et de petite taille en comparaison aux multinationales de ce secteur. Elles sont génétiquement codées pour l'international et dotées de compétences adéquates. On note que 5 entreprises innovantes en biotechnologie ont participé au salon Bio à Chicago en 2013 et 7 sont inscrites en 2014.

Les entreprises très innovantes trouvent en Europe un premier terrain naturel de développement commercial, grâce à la cohérence de la réglementation européenne et un marché mature en terme de besoin ; le marché allemand est donc une zone privilégiée de par sa taille. Les USA sont aussi très prometteurs dans la mesure où les entreprises sont capables de passer « l'épreuve » du FDA (Food and Drug Administration). Enfin, les pays en développement moins « phagocytés » par les grands groupes internationaux peuvent représenter des opportunités pour les acteurs bretons.

***Environnement/Filière bois***
Le secteur de l'environnement comporte de nombreux acteurs avec une activité locale de service et de prestations intellectuelles. Les entreprises qui fournissent des équipements dans le secteur des déchets et de l'eau sont les plus présentes à l'international. Les bureaux d'études, grâce à leur expertise, commencent à se positionner à l'international souvent grâce à leurs clients ou dans le cadre de consortium.

En lien avec Eco-origin, des ateliers présentant les marchés et des salons ont été proposés : le Pollutech en Algérie, le Weftec aux USA. Ces évènements ont aussi l'avantage de mettre en place une dynamique de réseau des acteurs actifs à l'international et des primo-exportateurs. Sur 2013, le nombre d'inscrits n'a pas permis de mener une action collective sur les salons. Le Weftec est maintenu au programme sur 2014.

Enfin, la filière bois est localement en cours de consolidation avec l'appui d'Abibois. On note une construction de l'offre des acteurs plus compétitive en termes d'offre produits et de mise en valeur de produits innovants. Tous ces éléments sont des prérequis pour l'approche des marchés internationaux. Certains acteurs positionnés sur des produits finis ont d'ores et déjà trouvé des relais de croissance à l'export.

***Perspectives et axes de développement en 2014-2015***

Pour les biens de consommation liés à la personne et à la maison, un nouveau salon, le « Now » à New York en janvier 2015, équivalent à « Maison et Objet », pourra permettre aux entreprises une approche du marché américain.

La filière cosmétique peut encore se développer par sa mise en valeur à l'international sur des salons en Asie, aux Emirats Arabes Unis et en Russie. Des nouvelles formules à moindre coût permettent à certaines entreprises d'être présentes sur des salons majeurs pour la première fois. L'animation locale de la filière en collaboration avec CBB et COSMED, antenne grand ouest continue à fédérer et entraîner les acteurs à l'international.

La filière compléments alimentaires pourra faire l'objet d'un travail similaire d'animation de la filière cosmétique en collaboration avec CBB, avec une cartographie et l'extension du programme de salons à l'international.

Le Critt santé vient de prendre la compétence d'animation du Pôle santé Bretagne et s'appuiera sur BCI pour le développement international. Un travail collaboratif doit prendre forme sur 2014 pour proposer d'autres actions collectives au-delà du conseil et des actions individuelles de support apportés par BCI aux entreprises. Le salon Medica, salon majeur international, sera proposé en 2015, pour permettre à des entreprises démarrant leur commercialisation de gagner en visibilité sur le marché mondial.

Au-delà des actions individuelles auprès de certaines entreprises, la filière bois, au travers d'Abibois, est demandeuse de soutien à l'international pour la filière en termes d'appui au développement commercial. BCI apportera son soutien, si besoin, pour l'organisation de missions collectives auprès d'Abibois.

BCI renforce les actions d'information via les ateliers sectoriels, la veille,… et les actions collectives via l'organisation de missions ou de salons, avec des formules adaptées à chaque entreprise. En complément, les entreprises, selon leur maturité à l'international, attendent un conseil propre à leur secteur en amont et/ou le support des partenaires BCI à l'étranger pour accélérer leur croissance.

## SECTEUR AGROALIMENTAIRE

***Évolution générale en Bretagne***

Comme en 2012, le secteur agroalimentaire a été fortement marqué par la crise et le contexte économique : stagnation, voire diminution de la demande intérieure, situation toujours tendue sur les matières premières et une quasi impossibilité de répercuter des hausses sur les prix de vente, pour compenser l'augmentation des coûts ou les baisses de volume. La trésorerie des entreprises reste tendue et certaines entreprises ont, hélas, connu des situations difficiles avec des fermetures de site ou des baisses d'effectifs, notamment dans les filières animales. Malgré tout, un certain nombre de sociétés tirent leur épingle du jeu et poursuivent leur croissance, notamment via deux leviers essentiels : l'innovation et l'international qui permettent encore et toujours de développer des produits à plus forte valeur ajoutée et de trouver des relais de croissance.

Le travail de fond réalisé en 2012 par Bretagne Commerce International, via l'intensification du nombre de visites en entreprises afin de mieux informer les sociétés sur les opportunités de marché, a porté ses fruits en 2013, avec une nette augmentation du nombre de contrats d'accompagnement individuel (+31 %), notamment auprès des entreprises du Finistère.
Les principaux pays concernés ont été en tout premier lieu l'Allemagne et la Chine, ainsi que les Etats-Unis et l'Algérie.
Par ailleurs, le nombre d'entreprises ayant participé à des ateliers organisés en Bretagne a été multiplié par deux, de même que le nombre d'entreprises présentes sur les 22 salons agroalimentaires proposés au cours de l'année. Enfin, le nombre d'adhérents du secteur est à nouveau en progression (+5 %).

Bretagne Commerce International a également organisé des visites d'acheteurs, notamment Agrokor (Croatie) et Kengee (Chine), venus rencontrer des fournisseurs potentiels en Bretagne.
A l'instar de ces opérations ponctuelles, Bretagne Commerce International a décidé de réaliser une opération de fond, fin 2013, afin d'approcher les principales enseignes de la grande distribution dans plusieurs pays : Italie, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Russie, Emirats Arabes Unis, Benelux et Ukraine. Le mode opératoire a été le suivant :

- ciblage des grands comptes cibles par pays et identification des acheteurs spécialisés,
- présentation des savoir-faire et expertises agro-alimentaires des IAA de Bretagne,
- validation de l'intérêt des interlocuteurs et expressions de besoins,
- ciblage des industriels bretons pouvant répondre aux besoins des prospects.

Grâce à ce travail de prospection, Bretagne Commerce International espère organiser plusieurs visites d'acheteurs en Bretagne au cours de l'année 2014.

***Perspectives et axes de développement 2014***

En 2014, Bretagne Commerce International entend poursuivre ses efforts auprès des acheteurs grands comptes de l'agroalimentaire, intensifier le nombre d'ateliers d'information auprès des entreprises et développer de nouvelles formules de participation aux salons, de façon à permettre aux entreprises d'être présentes avec des budgets adaptés à leurs moyens.

## SECTEUR INDUSTRIE

***Evolution générale en Bretagne***

L'année 2013 a été moins favorable que prévue avec une activité qui, globalement, s'est légèrement repliée. Ainsi, le chiffre d'affaires de l'industrie bretonne a diminué (-1 %) sous l'effet, une fois encore, d'un repli marqué de l'activité dans le secteur automobile, ce qui a entrainé une perte de 1,6 % des effectifs totaux.
Les investissements, après avoir reculé de 14 % en 2012, ont légèrement augmenté en 2013 (+1.7 %).

Pour 2014, l'industrie bretonne devrait connaître une légère hausse de son activité, avec une prévision de croissance de 2,7 %. Cette faible croissance, malgré des investissements en hausse (+9 %), ne sera pas suffisante pour inverser la tendance négative en matière d'emploi.

**Filière automobile**

Les mauvais chiffres de ventes d'automobiles en France ont largement pénalisé les sous-traitants bretons qui ne produisaient des pièces que pour les usines d'assemblage françaises. Un relais de croissance a été trouvé pour certaines, soit en diversifiant leurs activités soit en se positionnant sur de nouveaux marchés porteurs (Russie par exemple). La sortie de nombreux véhicules électriques en 2012 n'a pas provoqué l'embellie attendue. Le futur de PSA Rennes, et les nouveaux véhicules qui y seront fabriqués à l'avenir, conditionnera en grande partie l'avenir des sous-traitants bretons du secteur.

**Filière énergies renouvelables**

Les entreprises présentes dans le photovoltaïque ne doivent leur croissance qu'à l'export. Les pays du Maghreb et de la Roumanie en particulier sont devenus un relais de croissance pour cette filière fortement affaiblie par la baisse des activités nationales.

Les entreprises de l'industrie navale et du bâtiment ont initialisé en 2011 et 2012, sous l'impulsion du projet de parc éolien en baie de St Brieuc, une réflexion sur leur diversification afin de devenir acteur à part entière de cette nouvelle industrie. Ce projet devrait permettre aux entreprises bretonnes d'obtenir des références dans ce nouveau secteur et par la suite de les valoriser à l'export.

**Filière navale**

Le marché français ne peut plus à lui seul dynamiser le carnet de commandes des entreprises bretonnes. Les marchés exports, en particulier en Asie du Sud Est et en Afrique, permettent de conserver une activité pérenne. Par ailleurs, les projets de parcs éoliens créent de nouveaux besoins pour lesquels les chantiers bretons s'organisent et innovent. Le Projet Ocean 21, lancé par l'Etat en 2013, devrait permettre la création de dizaines de milliers d'emplois, par accroissement de la compétitivité des entreprises, par une offre produit différenciante et grâce au renforcement des exportations.

**Filière nautique**

Les entreprises bretonnes, principalement des TPE, travaillent sur un marché où l'offre en bateaux de plaisance est segmentée. La faible part d'export liée à cette activité est principalement due à une carence en force commerciale à l'international. Le GIE (groupement d'intérêt économique) est une solution qui a permis à quelques-uns d'exporter leurs produits en 2013. La diversification opérée par certains (aéronautique, injection plastique, composite, etc…) est également un critère de réussite à l'export.

La course au large, localisée dans l'ancienne base des sous-marins à Lorient, permet de dynamiser, de diversifier et de faire travailler en réseau les différents acteurs du secteur.

**Filière Aéronautique**

La Bretagne, même si elle est moins dynamique que d'autres régions françaises, dispose de sous-traitants performants. Le marché national, en plein essor grâce à l'important carnet de commandes d'Airbus, a permis à ces acteurs locaux de réaliser une très bonne année 2013. Les perspectives 2014 sont également très bonnes et les références acquises sur le marché national vont permettre de se positionner chez les constructeurs et les équipementiers (Espagne, Allemagne, Russie).

**Biens d'équipement et sous-traitance**

Les entreprises qui réalisent des produits en propre ou qui innovent fortement se développent bien à l'export, où leur savoir-faire et leurs références attirent les donneurs d'ordres étrangers. Celles qui ne proposent que des services conventionnels restent liées à l'activité locale.

**Actions sur 2013-2015 :**

- Naval
    - SMM à Hambourg du 9 au 12/09/2014
    - Sea Asia à Singapour du 21 au 23/04/2015
- Nautisme
    - Mission spéciale en Chine autour du Boat show de Shanghai en avril 2015
- Oil and Gaz
    - Mission spéciale en Afrique de l'Ouest en avril 2015
- Energies renouvelables
    - ICOE au Canada (Halifax) du 4 au 6/11 2014
    - EWEA à Copenhague du 10 au 12/03/2015
- Automobile
    - Salon Automobile de Francfort du 17 au 27/09/2015
- Sous traitance :
    - Automechanika à Francfort en septembre 2015
    - Subcon à Istanbul en novembre 2015

## - DETAIL PAR ACTIVITE -

# Activités collectives

## « Sensibiliser & Informer » : ateliers sectoriels, réunions techniques, ateliers/journées pays

**En 2013, nous avons accompagné 2 420 entreprises :**

1 842 entreprises ont participé à 40 ateliers sectoriels (dont 16 ateliers Open de l'international)
337 entreprises ont participé à 12 réunions techniques & réglementaires
44 entreprises ont participé à 5 ateliers nouveaux exportateurs
100 entreprises ont participé à 9 journées pays
97 entreprises ont participé à 7 cercles exportateurs/club international

**Opérations collectives « Sensibiliser & Informer », répartition des entreprises par secteur**

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| - Electronique<br>- Technologies de l'information et de la communication<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 472 | *19 %* |
| - Agriculture et élevage<br>- Alimentation animale<br>- Equipements de l'exploitation<br>- Pêche, aquaculture, produits de la mer<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 475 | *20 %* |
| - Textile, confection<br>- Cosmétique et autres produits liés à la personne<br>- Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>- Hygiène, santé<br>- Sécurité, environnement<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 468 | *19 %* |
| - Industries agroalimentaires<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 406 | *17 %* |
| - Mécanique et métallurgie<br>- Plasturgie<br>- BTP<br>- Construction navale, nautisme<br>- Automobile<br>- Aéronautique<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 270 | *11 %* |
| Divers (Collectivités, Instituts...) | 329 | *14 %* |
| TOTAL | **2 420** | *100 %* |

## Opérations collectives « Sensibiliser & Informer », Répartition des entreprises par département

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| Côtes d'Armor | 292 | 12 % |
| Finistère | 414 | 18 % |
| Ille-et-Vilaine | 1 173 | 48 % |
| Morbihan | 346 | 14 % |
| Autres | 195 | 8 % |
| TOTAL | 2 420 | 100 % |

## Ateliers sectoriels

39 entreprises ont participé à 3 ateliers filières
431 entreprises ont participé à 21 ateliers sectoriels
1 372 entreprises ont participé à 16 ateliers Open de l'international

Ateliers filières

| Réunions | Secteur | Pays | Entreprises participantes | Dates |
|---|---|---|---|---|
| ATELIER FILIERE LAIT ALGERIE - BILAN 2012 PERSPECTIVES 2013 | AGRICULTURE | ALGERIE | 25 | 09/01/2013 |
| ATELIER ALIMENTATION ANIMALE FILIERE ALGERIE | AGRICULTURE | ALGERIE | 8 | 25/03/2013 |
| ATELIER MINI-LAITERIE EN ZONE SUB-SAHARIENNE | AGRICULTURE | TCHAD | 6 | 26/09/2013 |
| TOTAL : 3 REUNIONS | | | 39 | |

Ateliers sectoriels

| Réunions | Secteur | Pays | Entreprises participantes | Dates |
|---|---|---|---|---|
| ATELIER E.A.U AGROALIMENTAIRE 29/01/13 | AGROALIMENTAIRE | EMIRATS ARABES UNIS | 12 | 29/01/2013 |
| ATELIER OSEO CHILI | AGROALIMENTAIRE | CHILI | 6 | 08/02/2013 |
| ATELIER CES LAS VEGAS 2013 | TIC | ETATS-UNIS | 41 | 19/02/2013 |
| ATELIER MARCHE DE LA DEFENSE AU ROYAUME-UNI | DEFENSE | ROYAUME-UNI | 22 | 20/02/2013 |
| COMMENT BOOSTER L'EXPORT AVEC LES OUTILS DU WEB 02 TROUVER LA BONNE INFORMATION ET LA METTRE EN VE | TIC | MULTI-PAYS | 21 | 21/02/2013 |
| ATELIER D'INFORMATION "MARCHE DE L'EAU EN ALGERIE SIEE-POLLUTEC 2013" | ENVIRONNEMENT | ALGERIE | 12 | 19/03/2013 |
| LE CONTRÔLE DES EXPORTATIONS DES PRODUITS LIÉS À LA DÉFENSE | DEFENSE | MULTI-PAYS | 42 | 22/05/2013 |
| ATELIER EAU USA 2013 | ENVIRONNEMENT | ETATS-UNIS | 5 | 18/06/2013 |
| LA GMS EN ITALIE | AGROALIMENTAIRE | | 12 | 20/06/2013 |
| OPPORTUNITES CLEANTECH, | ENVIRONNEMENT | | 4 | 16/07/2013 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ENERGIES PROPRES ET ENVIRONNEMENT EN ASIE PACIFIQUE | | | | |
| AGSM PANORAMA DES FILIERES ELEVAGE SUR MALAISIE/INDONESIE ET SINGAPOUR | AGRICULTURE / ELEVAGE | INDONESIE | 18 | 10/09/2013 |
| SPACE 2013 CONFERENCE-DEJEUNATOIRE "MARKET ACCESS MEETINGS" - ESPAGNE, IRLANDE, HONGRIE, TURQUIE | AGRICULTURE / ELEVAGE, | MULTI-PAYS | 17 | 10/09/2013 |
| AGSM CARTOGRAPHIES DES PRODUCTIONS ANIMALES EN CHINE SPACE 2013 | AGRICULTURE / ELEVAGE | CHINE | 24 | 11/09/2013 |
| TRAVAILLER AVEC LA FAO (SPACE 2013) | AGRICULTURE / ELEVAGE, | MULTI-PAYS | 29 | 11/09/2013 |
| AGSM SUCCESS STORIES EN UKRAINE SPACE 2013 | AGRICULTURE / ELEVAGE | UKRAINE | 23 | 12/09/2013 |
| JOURNEE PME DEFENSE NOV 2013 | DEFENSE | MULTI-PAYS | 55 | 15/11/2013 |
| « PARFUMS & COSMETIQUES AUX EMIRATS ARABES UNIS» | BIENS DE CONSOMMATION | EMIRATS ARABES UNIS | 10 | 25/11/2013 |
| ATELIER « EXPORTER EN SUEDE » | AGROALIMENTAIRE | SUEDE | 22 | 28/11/2013 |
| LES TIC EN AUSTRALIE DEC 2013 | TIC | AUSTRALIE | 16 | 04/12/2013 |
| « SANTE & E-SANTE AU JAPON » RENNES | TIC & BIENS DE CONSOMMATION | JAPON | 15 | 12/12/2013 |
| SEMINAIRE EUROTIER 2014 | | ALLEMAGNE | 25 | 12/12/2013 |
| TOTAL : 38 REUNIONS | | | 431 | |

Ateliers OPEN de l'international

| Réunions | Secteur | Pays | Entreprises participantes | Dates |
|---|---|---|---|---|
| AMELIORER SA PROSPECTION GRACE AU NUMERIQUE | TIC | MULTI-PAYS | 131 | 08/07/2013 |
| APPROCHE CULTURELLE DES AFFAIRES EN ASIE DU SUD-EST | MULTI SECTEURS | ASEAN | 91 | 08/07/2013 |
| APRES LES BRIC, LES NEXT ELEVEN | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 126 | 08/07/2013 |
| BIEN ACHETER POUR BIEN VENDRE | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 29 | 08/07/2013 |
| COMMENT FINANCER SON DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 119 | 08/07/2013 |
| DEMARRER A L'INTERNATIONAL, MODE D'EMPLOI | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 118 | 08/07/2013 |
| L'AFRIQUE DE L'OUEST : DES OPPORTUNITES D'AFFAIRES A DECOUVRIR | MULTI SECTEURS | AFRIQUE OCCIDENTALE | 51 | 08/07/2013 |
| LES DOUANES, VOTRE PARTENAIRE A L'INTERNATIONAL | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 14 | 08/07/2013 |
| L'UNION FAIT LA FORCE : S'ALLIER POUR REMPORTER DES MARCHES | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 97 | 08/07/2013 |
| OPTIMISER SA LOGISTIQUE | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 53 | 08/07/2013 |
| PAYS DU GOLFE PERSIQUE : REUSSIR SES AFFAIRES | MULTI SECTEURS | PROCHE-ORIENT | 82 | 08/07/2013 |
| PROPRIETE INTELLECTUELLE : BIEN PROTEGER SON PRODUIT, SA MARQUE OU SON SAVOIR-FAIRE | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 70 | 08/07/2013 |
| RESSOURCES HUMAINES A L'ETRANGER : QUELLE FORMULE CHOISIR? | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 92 | 08/07/2013 |
| SALONS INTERNATIONAUX, GAGNER DU TEMPS ET OPTIMISER SA PRESENCE | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 97 | 08/07/2013 |
| SECURISER SES ACTIVITES COMMERCIALES A L'ETRANGER : CONTRATS ET PAIEMENTS | MULTI SECTEURS | MULTI-PAYS | 109 | 08/07/2013 |
| VENDRE AUX USA | MULTI SECTEURS | ETATS-UNIS | 93 | 08/07/2013 |
| TOTAL : 16 REUNIONS | | | 1 372 | |

## Réunions techniques & réglementaires

| Thématiques | Entreprises participantes | Date |
|---|---|---|
| 29 PREVENTION ET GESTION DU RISQUE DOUANIER – CONTENTIEUX MARS 2013 | 38 | 27/03/2013 |
| 56 PREVENTION ET GESTION DU RISQUE DOUANIER – CONTENTIEUX MARS2013 | 43 | 28/03/2013 |
| 35 PREVENTION ET GESTION DU RISQUE DOUANIER – CONTENTIEUX MARS 2013 | 11 | 29/03/2013 |
| PREVENTION DU RISQUE DOUANIER ET GESTION DU CONTENTIEUX STMALO MARS 2013 | 21 | 29/03/2013 |
| "BORDEREAUX DE DETAXE - PROCEDURE PABLO" | 2 | 15/04/2013 |
| REUNION REGLEMENTAIRE EXPORT DRAAF/DIRECCTE - CARHAIX | 15 | 13/06/2013 |
| ATELIER FACTURE FRANCE & INTERNATIONAL | 24 | 18/06/2013 |
| 29 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION | 34 | 22/10/2013 |
| 29 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION..." | 29 | 22/10/2013 |
| 56 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION | 52 | 25/10/2013 |
| 35 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION | 21 | 19/11/2013 |
| 22 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION | 24 | 21/11/2013 |
| 35 SECURISATION DU DEDOUANEMENT A L'IMPORTATION ET A L'EXPORTATION | 23 | 03/12/2013 |
| **TOTAL : 13 réunions techniques & réglementaires** | **337** | |

## Ateliers nouveaux exportateurs

| Ateliers | Entreprises participantes | Date |
|---|---|---|
| RENDEZ-VOUS NOUVEAUX EXPORTATEURS FEV 2013 | 6 | 14/02/2013 |
| RENDEZ-VOUS NOUVEAUX EXPORTATEURS - MORLAIX 19/02/2013 | 16 | 19/02/2013 |
| RENDEZ-VOUS NOUVEAUX EXPORTATEURS LORIENT AVRIL 2013 | 4 | 04/04/2013 |
| ATELIER NOUVEAUX EXPORTATEURS 22/10/2013 | 6 | 22/10/2013 |
| ATELIER NOUVEAUX EXPORTATEURS - CARHAIX - 28/11/2013 | 12 | 28/11/2013 |
| **TOTAL : 5 ateliers nouveaux exportateurs** | **44** | |

## Journées pays

| Réunions | Pays | Secteur | Entreprises participantes | Date |
|---|---|---|---|---|
| JOURNEE PAYS VIETNAM | VIETNAM | DIVERS | 9 | 17/01/2013 |
| JOURNEE PAYS TAIWAN | TAIWAN | DIVERS | 7 | 25/02/2013 |
| JOURNEE PAYS TURQUIE | TURQUIE | DIVERS | 17 | 14/03/2013 |
| JOURNEE PAYS « LIBAN » | LIBAN | DIVERS | 8 | 11/04/2013 |
| FAIRE DU BUSINESS AVEC LES BRETONS DE L'ETRANGER : MYTHE OU REALITE VIA RESEAUX SOCIAUX OU RESEAU | MULTI-PAYS | DIVERS | 13 | 25/04/2013 |
| JOURNEE PAYS HONG KONG ET SINGAPOUR | HONG-KONG | DIVERS | 8 | 18/06/2013 |
| JOURNEE PAYS « AGROTECH ASEANO » THAÏLANDE | THAILANDE | DIVERS | 8 | 19/06/2013 |
| JOURNEE PAYS « AGROTECH ASEANO » AUSTRALIE | THAILANDE | AGRICULTURE ELEVAGE | 7 | 19/06/2013 |
| COMMENT FINANCER SON DEVELOPPEMENT A L'INTERNATIONAL ? | MULTI-PAYS | DIVERS | 23 | 20/06/2013 |
| **TOTAL : 9 journées pays** | | | **100** | |

## Cercles Exportateurs

| Réunions | Pays | Entreprises participantes | Date |
|---|---|---|---|
| LES BONNES PRATIQUES DE SECURITE DANS LES ECHANGES COMMERCIAUX EXTERIEURS | MULTI-PAYS | 8 | 25/03/2013 |
| REUNION CLUB EXPORT 56 "FDA" | ETATS-UNIS | 12 | 25/04/2013 |
| LE RISQUE PAYS | MULTI-PAYS | 16 | 13/05/2013 |
| DELTA DORE | | 9 | 20/06/2013 |
| COMMENT UTILISER LE NUMERIQUE POUR SE DEVELOPPER A L'INTERNATIONAL? | MULTI-PAYS | 21 | 04/07/2013 |
| ECOBIZ RUSSIE : APPROCHE DU MARCHE ET CONTRAINTES REGLEMENTAIRES | RUSSIE | 20 | 22/10/2013 |
| COMMENT PROTEGER SON NOM ET SES MARQUES A L'INTERNATIONAL | MULTI-PAYS | 11 | 16/12/2013 |
| **TOTAL : 7 ateliers Cercles Export** | | **97** | |

## « Sensibiliser & Découvrir » : phase approche marché/pays » : salons, missions & délégations étrangères

**En 2013, nous avons accompagné 500 entreprises :**

436 entreprises ont participé à 38 salons à l'étranger
58 entreprises ont participé à 7 missions sectorielles
6 entreprises ont rencontré des acheteurs étrangers lors de 2 missions en Bretagne

### Opérations collectives « Découvrir », répartition des entreprises par secteur

| | 31 décembre 2013 | *%* |
|---|---|---|
| - Electronique<br>- Technologies de l'information et de la communication<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 70 | *14,0 %* |
| - Agriculture et élevage<br>- Alimentation animale<br>- Equipements de l'exploitation<br>- Pêche, aquaculture, produits de la mer<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 135 | *27,0 %* |
| - Textile, confection<br>- Cosmétique et autres produits liés à la personne<br>- Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>- Hygiène, santé<br>- Sécurité, environnement<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 67 | *13,4 %* |
| - Industries agroalimentaires<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 199 | *39,8 %* |
| - Mécanique et métallurgie<br>- Plasturgie<br>- BTP<br>- Construction navale, nautisme<br>- Automobile<br>- Aéronautique<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | 25 | *5,0 %* |
| Divers (Collectivités, Instituts...) | 4 | *0,8 %* |
| TOTAL | 500 | *100 %* |

## Opérations collectives « Découvrir », répartition des entreprises par département

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| Côtes d'Armor | 80 | 16,0 % |
| Finistère | 159 | 31,8 % |
| Ille-et-Vilaine | 162 | 32,4 % |
| Morbihan | 61 | 12,2 % |
| Autres | 38 | 7,6 % |
| TOTAL | 500 | 100 % |

## Salons à l'étranger

| Salon | Secteur | Pays | Entreprises Participantes | Date de début | Date de fin |
|---|---|---|---|---|---|
| ISM | AGROALIMENTAIRE | ALLEMAGNE | 8 | 27/01/2013 | 30/01/2013 |
| PHOTONICS WEST | TIC | ETATS-UNIS | 11 | 05/02/2013 | 07/02/2013 |
| PRODEXPO | AGROALIMENTAIRE | RUSSIE | 4 | 11/02/2013 | 15/02/2013 |
| AGRO ANIMAL SHOW | AGRICULTURE / ELEVAGE | UKRAINE | 16 | 12/02/2013 | 14/02/2013 |
| BIOFACH | AGROALIMENTAIRE | ALLEMAGNE | 8 | 13/02/2013 | 16/02/2013 |
| HALIEUTIS | AGRICULTURE / ELEVAGE | MAROC | 5 | 13/02/2013 | 17/02/2013 |
| GULFOOD - IME | AGROALIMENTAIRE | EMIRATS ARABES UNIS | 18 | 25/02/2013 | 28/02/2013 |
| MOBILE WORLD CONGRESS | TIC | ESPAGNE | 8 | 25/02/2013 | 28/02/2013 |
| FOODEX JAPAN | AGROALIMENTAIRE | JAPON | 5 | 05/03/2013 | 08/03/2013 |
| FOIRE DU LIVRE | BIENS DE CONSOMMATION | BELGIQUE | 5 | 07/03/2013 | 11/03/2013 |
| VIV ASIA | AGRICULTURE / ELEVAGE | THAILANDE | 25 | 13/03/2013 | 15/03/2013 |
| IFE | AGROALIMENTAIRE | ROYAUME-UNI | 8 | 17/03/2013 | 20/03/2013 |
| MONS ET BREIZH | DIVERS | BELGIQUE | 39 | 22/03/2013 | 24/03/2013 |
| DJAZAGRO | AGROALIMENTAIRE | ALGERIE | 10 | 09/04/2013 | 12/04/2013 |
| IN COSMETICS | BIENS DE CONSOMMATION | FRANCE | 11 | 16/04/2013 | 18/04/2013 |
| SEAFOOD | AGROALIMENTAIRE | BELGIQUE | 18 | 23/04/2013 | 24/04/2013 |
| SIAM | AGRICULTURE / ELEVAGE | MAROC | 13 | 24/04/2013 | 28/04/2013 |
| SIAL CHINA | AGROALIMENTAIRE | CHINE | 15 | 07/05/2013 | 09/05/2013 |
| LASER WORLD | TIC | ALLEMAGNE | 11 | 13/05/2013 | 16/05/2013 |
| SEOUL FOOD & HOTEL | AGROALIMENTAIRE | COREE DU SUD | 1 | 14/05/2013 | 17/05/2013 |
| VITAFOODS EUROPE | BIENS DE CONSOMMATION | SUISSE | 12 | 14/05/2013 | 16/05/2013 |
| SIPSA AGROFOOD & AGROEXPO | AGRICULTURE / ELEVAGE/AGRO | ALGERIE | 28 | 15/05/2013 | 18/05/2013 |
| CAHE | AGRICULTURE / ELEVAGE | CHINE | 10 | 18/05/2013 | 20/05/2013 |
| VIV RUSSIA | AGRICULTURE / ELEVAGE | RUSSIE | 9 | 21/05/2013 | 23/05/2013 |
| PLMA | AGROALIMENTAIRE | PAYS-BAS | 10 | 28/05/2013 | 29/05/2013 |
| VIV TURQUIE | AGRICULTURE / ELEVAGE | TURQUIE | 11 | 13/06/2013 | 15/06/2013 |
| SIAL BRAZIL | AGROALIMENTAIRE | BRESIL | 5 | 25/06/2013 | 28/06/2013 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SUMMER FANCY FOOD SHOW | AGROALIMENTAIRE | ETATS-UNIS | 12 | 30/06/2013 | 02/07/2013 |
| RENEWABLE ENERGY | INDUSTRIE | JAPON | 1 | 24/07/2013 | 26/07/2013 |
| ANUGA | AGROALIMENTAIRE | ALLEMAGNE | 35 | 05/10/2013 | 09/10/2013 |
| SIPA | AGRICULTURE / ELEVAGE | ALGERIE | 4 | 06/11/2013 | 09/11/2013 |
| CONGRESO LATINOAMERICANO DE AVICULTURA | AGRICULTURE / ELEVAGE | EL SALVADOR | 10 | 12/11/2013 | 15/11/2013 |
| COSMOPROF ASIA | BIENS DE CONSOMMATION | HONG-KONG | 11 | 13/11/2013 | 17/11/2013 |
| MESSE NAGOYA | BIENS DE CONSOMMATION/INDUSTRIE | JAPON | 1 | 13/11/2013 | 16/11/2013 |
| EWEA OFFSHORE | INDUSTRIE | ALLEMAGNE | 9 | 19/11/2013 | 21/11/2013 |
| FOOD INGREDIENT EUROPE | BIENS DE CONSOMMATION | ALLEMAGNE | 15 | 19/11/2013 | 21/11/2013 |
| MILIPOL | INDUSTRIE | FRANCE | 10 | 19/11/2013 | 22/11/2013 |
| SIAMAP | AGRICULTURE / ELEVAGE | TUNISIE | 4 | 27/11/2013 | 01/12/2013 |
| **TOTAL : 38 salons** | | | **436** | | |

## Missions spéciales à l'étranger

| Mission | Secteur | Pays | Entreprises participantes | Date de debut | Date de fin |
|---|---|---|---|---|---|
| MISSION SPECIALE VEILLE & PROSPECTION SUR LE CES | TIC | ETATS-UNIS | 7 | 08/01/2013 | 11/01/2013 |
| JOURNEE ANNABA | AGRICULTURE/ELEVAGE/AGRO | ALGERIE | 14 | 14/05/2013 | 14/05/2013 |
| MISSION SPECIALE TIC COREE JAPON | TIC | JAPON | 9 | 25/05/2013 | 31/05/2013 |
| MISSION SPECIALE IAA | INDUSTRIE | ALLEMAGNE | 6 | 11/09/2013 | 13/09/2013 |
| MISSION OSCARS 35 TURQUIE | DIVERS | TURQUIE | 6 | 22/09/2013 | 24/09/2013 |
| MISSION SPECIALE HYDROLIENNE | INDUSTRIE | CANADA | 6 | 29/09/2013 | 04/10/2013 |
| MISSION SPECIALE SILICON VALLEY V | TIC | ETATS-UNIS | 10 | 09/12/2013 | 14/12/2013 |
| **TOTAL : 7 missions** | | | **58** | | |

## Délégations étrangères en Bretagne

| Délégation | Secteur | Pays | Entreprises participantes | Date de debut | Date de fin |
|---|---|---|---|---|---|
| DELEGATION BOUCHARMA | AGRI/ELEVAGE/AGRO | ALGERIE | 5 | 20/01/2013 | 24/01/2013 |
| DELEGATION AGRI AGRO TCHAD | AGRI/ELEVAGE/AGRO | TCHAD | 1 | 15/04/2013 | 16/04/2013 |
| **TOTAL : 2 délégations** | | | **6** | | |

# Activités individuelles

## Visites

### Répartition des visites par secteur

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| - Electronique<br>- Technologies de l'information et de la communication<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **435** | *21,5 %* |
| - Agriculture et élevage<br>- Alimentation animale<br>- Equipements de l'exploitation<br>- Pêche, aquaculture, produits de la mer<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **412** | *20,4 %* |
| - Textile, confection<br>- Cosmétique et autres produits liés à la personne<br>- Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>- Hygiène, santé<br>- Sécurité, environnement<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **426** | *21,1 %* |
| - Industries agroalimentaires<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **325** | *16,1 %* |
| - Mécanique et métallurgie<br>- Plasturgie<br>- BTP<br>- Construction navale, nautisme<br>- Automobile<br>- Aéronautique<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **397** | *19,7 %* |
| Divers (Collectivités, Institutions...) | **25** | *1,2 %* |
| TOTAL | **2 020** | *100 %* |

### Répartition des visites par département

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| Côtes d'Armor | **314** | *15,5 %* |
| Finistère | **363** | *18,0 %* |
| Ille-et-Vilaine | **965** | *47,8 %* |
| Morbihan | **325** | *16,1 %* |
| Autres | **53** | *2,6 %* |
| TOTAL | **2 020** | *100 %* |

## Propositions

### Répartition des propositions par secteur

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| - Electronique<br>- Technologies de l'information et de la communication<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **49** | *8,0 %* |
| - Agriculture et élevage<br>- Alimentation animale<br>- Equipements de l'exploitation<br>- Pêche, aquaculture, produits de la mer<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **179** | *29,3 %* |
| - Textile, confection<br>- Cosmétique et autres produits liés à la personne<br>- Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>- Hygiène, santé<br>- Sécurité, environnement<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **128** | *21,0 %* |
| - Industries agroalimentaires<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **161** | *26,4 %* |
| - Mécanique et métallurgie<br>- Plasturgie<br>- BTP<br>- Construction navale, nautisme<br>- Automobile<br>- Aéronautique<br>- Services aux entreprises et aux particuliers | **93** | *15,3 %* |
| Divers (Collectivités, Instituts...) | **0** | *0,0 %* |
| TOTAL | **610** | *100 %* |

### Répartition des propositions par département

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| Côtes d'Armor | 99 | *16,2 %* |
| Finistère | 120 | *19,7 %* |
| Ille-et-Vilaine | 276 | *45,2 %* |
| Morbihan | 96 | *15,7 %* |
| Autres | 19 | *3,2 %* |
| TOTAL | 610 | *100 %* |

## Contrats de service individuel aux entreprises

### Répartition des contrats d'accompagnement individuel par secteur d'activité, hors contrats directs

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| - Electronique<br>- Technologies de l'information et de la communication | 28 | *9,1 %* |
| - Agriculture et élevage<br>- Alimentation animale<br>- Equipements de l'exploitation<br>- Pêche, aquaculture, produits de la mer | 95 | *30,7 %* |
| - Services aux entreprises et aux particuliers<br>- Textile, confection<br>- Cosmétique et autres produits liés à la personne<br>- Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>- Hygiène, santé<br>- Sécurité, environnement | 57 | *18,4 %* |
| - Industries agroalimentaires | 65 | *21,0 %* |
| - Mécanique et métallurgie<br>- Plasturgie<br>- BTP<br>- Construction navale, nautisme<br>- Automobile<br>- Aéronautique | 64 | *20,8 %* |
| Divers (Collectivités, Instituts...) | 0 | *0,0 %* |
| TOTAL | 309 | *100 %* |

## Répartition des contrats d'accompagnement individuel par département

| | 31 décembre 2013 | % |
|---|---|---|
| Côtes d'Armor | 62 | *20,1 %* |
| Finistère | 49 | *15,9 %* |
| Ille-et-Vilaine | 139 | *45,0 %* |
| Morbihan | 49 | *15,9 %* |
| Autres | 10 | *3,1 %* |
| TOTAL | 309 | *100 %* |

## Répartition des contrats d'accompagnement individuel par pays

| Pays | Contrats par pays |
|---|---|
| CHINE | 33 |
| ALGERIE | 28 |
| RUSSIE | 25 |
| ALLEMAGNE | 22 |
| CROATIE | 21 |
| ETATS-UNIS | 21 |
| UKRAINE | 21 |
| MEXIQUE | 13 |
| SINGAPOUR | 13 |
| ITALIE | 9 |
| POLOGNE | 8 |
| ROYAUME-UNI | 8 |
| BRESIL | 7 |
| MULTI-PAYS | 7 |
| INDE | 6 |
| ROUMANIE | 5 |
| MAROC | 4 |
| CANADA | 3 |
| CHILI | 3 |
| COTE D'IVOIRE | 3 |
| EMIRATS ARABES UNIS | 3 |
| ESPAGNE | 3 |
| IRLANDE | 3 |
| SUEDE | 3 |
| VIETNAM | 3 |
| ARGENTINE | 2 |
| AUTRICHE | 2 |
| BELGIQUE | 2 |
| CAMEROUN | 2 |
| SENEGAL | 2 |
| TAIWAN | 2 |
| THAILANDE | 2 |
| AFRIQUE DU SUD | 1 |
| ANGOLA | 1 |
| ASEAN | 1 |
| AUSTRALIE | 1 |
| BULGARIE | 1 |
| COREE DU SUD | 1 |
| EGYPTE | 1 |
| EQUATEUR | 1 |
| GHANA | 1 |
| GUINEE EQUATORIALE | 1 |

| | |
|---|---|
| HONGRIE | 1 |
| INDONESIE | 1 |
| IRAN | 1 |
| MALAISIE | 1 |
| NORVEGE | 1 |
| REP. DOMINICAINE | 1 |
| REP.TCHEQUE | 1 |
| SERBIE et MONTENEGRO | 1 |
| TOGO | 1 |
| TUNISIE | 1 |
| TOTAL | 309 |

## Répartition des contrats par type de services

| Typologies | Entreprises | % |
|---|---|---|
| **Achat** | **24** | **7,8 %** |
| Recherche de fournisseurs | 6 | 1,9 % |
| Recherche de sous-traitants | 3 | 1,0 % |
| Suivi et contrôle qualité | 15 | 4,9 % |
| **AOI** | **6** | **1,9 %** |
| Veille | 6 | 1,9 % |
| **Autres** | **59** | **19,1 %** |
| Accompagnement/Interprétariat | 19 | 6,1 % |
| Administratif divers | 7 | 2,3 % |
| Approche de marché/veille | 13 | 4,2 % |
| Promotion | 10 | 3,2 % |
| Traductions | 10 | 3,2 % |
| **Certification Technique** | **9** | **2,9 %** |
| Homologation produits/certification | 9 | 2, 9 % |
| **Filière** | **7** | **2,3 %** |
| Filière lait Algérie | 7 | 2,3 % |
| **Implantation** | **14** | **4,5 %** |
| Croissance externe | 1 | 0,3 % |
| Filiale | 13 | 4,2 % |
| **RH** | **27** | **8,7 %** |
| Hébergement | 7 | 2,3 % |
| Portage | 18 | 5,8 % |
| Recrutement | 2 | 0,6 % |
| **Vente** | **163** | **52,8 %** |
| Carnets de rendez-vous | 7 | 2,3 % |
| Recherche d'agents | 5 | 1,6 % |
| Recherche de clients directs | 41 | 13,3 % |
| Recherche de distributeurs | 51 | 16,5 % |
| Suivi commercial | 18 | 6,5 % |
| Rencontre d’acheteurs | 20 | 5,8 % |
| Développement commercial | 21 | 6,8 % |

## Services à titre gracieux

Bretagne Commerce International a réalisé plus de 209 services à titre gracieux en 2013 (non exhaustif).

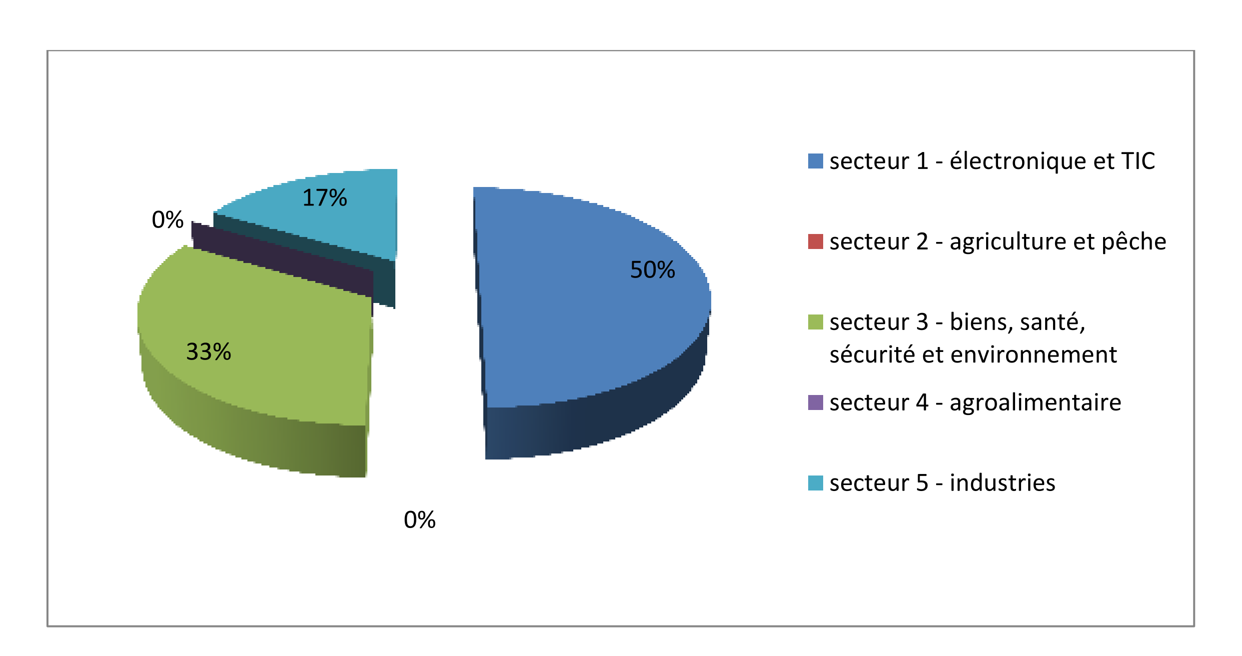
## Appels d'offres internationaux

- 6 contrats de veille personnalisée et/ou d'accompagnement signés en 2013
- 8 propositions de veille personnalisée et/ou d'accompagnement transmises
- 1 conférence et des rencontres 1to1 avec l'organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ont permis à 21 entreprises de connaître les missions, les procédures de marché et les opportunités d'affaires attenantes.

### Résultats des prestations AOI personnalisées

| | Propositions transmises | Contrats |
|---|---|---|
| | 8 | 6 |

### Part des contrats par secteur d'activité



# Activité Filières

En 2013, l'activité Filières s'est essentiellement déployée en Algérie. La 2ème année du programme d'appui au développement de la filière laitière algérienne a permis la pleine mise en œuvre du suivi technique des élevages algériens, et des conseils et formations par les entreprises du club Alban', très impliquées en 2013 dans la réflexion et la mise en œuvre de l'appui technique. Plus de 100 jours de formation ont été assurés par 24 formateurs, mobilisés dans les entreprises bretonnes, auprès de 600 éleveurs et de leurs formateurs algériens. 2013 est donc aussi l'année des résultats, très concluants, avec notamment une progression de la production laitière de 30 % en moyenne dans les élevages suivis, en bonne voie vers l'objectif de +50 % à fin 2014. Ces résultats ont conduit à un accord de principe entre le Ministère de l'Agriculture algérien et BCI pour une reconduction du programme au-delà de 2014 et au-delà des 3 wilayas actuellement concernées. Le succès de cette première expérience algérienne encourage à répondre aux sollicitations de programmes « filière lait » dans d'autres pays, notamment au Maroc…. mais aussi au Tchad, en Guinée Conakry et au Sénégal où des échanges naissent.

Les entreprises bretonnes quant à elles ont continué à montrer leur adhésion (32 entreprises membres du Club Alban') au programme, et à développer leurs affaires en Algérie dans le sillon ouvert par Alban'. En 2013, plusieurs entreprises du groupe se sont fédérées pour répondre à un projet de laiterie unique en Afrique du Nord en termes de technologies associées. Outre ce projet, la démarche a permis de nourrir les esprits des chefs d'entreprises pour partir ensemble sur d'autres prospections export. Sur l'amont, les demandes de bâtiments d'élevage ont permis de fédérer plusieurs entreprises pour bâtir des projets de fermes clés en main, offres désormais proposées également par ces entreprises pour d'autres pays. Compte tenu du succès de l'appui technique, de nombreux investisseurs algériens sollicitent Alban' et les entreprises impliquées pour répondre à des projets globaux de l'aval à l'amont, incluant laiteries, fermes d'élevage, productions végétales, usines d'aliments. Plusieurs offres d'appui ont aussi été proposées à des industriels laitiers, en particulier pour renforcer la structuration de leur amont laitier.

Enfin, outre les deux salons majeurs : SIPSA à Alger et SIAM à Meknès, qui ont respectivement mobilisé 25 et 15 entreprises de la filière lait, de nombreuses animations, missions entreprises et mises en relations investisseurs ont été organisées. Parmi elles : une journée de rencontres à Annaba qui a mobilisé 18 chefs d'entreprises bretons et 42 industriels et investisseurs algériens ; et l'organisation de la venue des 14 acteurs privés parmi les plus influents de l'élevage laitier au Maroc pendant 2 jours de découverte en Bretagne.

# PROSPECTION DES INVESTISSEURS DIRECTS ETRANGERS

# - SYNTHESE -

Bretagne Commerce International exerce cette activité de prospection en coopération étroite avec Bretagne Développement Innovation (BDI) en charge de l'attractivité territoriale, partenaire régional de l'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFFI) et animateur du COSPI.

Pour mémoire, la prospection des investisseurs étrangers a été confiée à Bretagne Commerce International en juillet 2006. 2007 fut la première année complète de mise en œuvre de cette mission.

Depuis 2007, elle a permis de :

- contacter à l'étranger +5 000 prospects et identifier 643 projets réels ;

- organiser 384 visites d'entreprises étrangères en Bretagne (36 visites en 2013 dont 22 premières visites) et à cette occasion, 264 entreprises bretonnes ont été rencontrées, 106 clusters ou technopoles et institutions ;

- faire aboutir 21 dossiers :

  * 5 partenariats commerciaux avec des entreprises régionales
  * 3 extensions
  * 14 implantations (dont 4 partenariats capitalistiques avec des entreprises bretonnes)

Grâce à la constitution d'une base de données sectorielles regroupant tous les contacts individuels collectés, 5 lettres d'informations sectorielles sont envoyées tous les 2 mois à plus de 11.000 prospects à travers le monde.

Pour l'année 2014, nous confirmons les objectifs suivants :

1. Animation du réseau des services associés aux investisseurs étrangers (IDE) via la contribution opérationnelle d'un chargé de mission au sein du département attractivité de Bretagne Développement Innovation (BDI).

2. L'optimisation et le partage des moyens de prospection et d'accompagnement entre BCI et BDI.

3. Sensibilisation accrue des entreprises bretonnes à l'occasion de toutes les rencontres BCI.

4. Opérations de prospection et de promotion pour la valorisation de sites industriels spécifiques en Bretagne.

5. En étroite collaboration avec BDI (attractivité), opérations de promotion avec visites et B2B en Bretagne dans les marchés de l'Agroalimentaire et Energies Marines Renouvelables en marge de salons internationaux majeurs en France : SIAL Paris, CFIA Rennes, Thétis Cherbourg, et Sea Tech Week Brest.

6. Une coordination optimisée des actions visant les pays cibles (en démarche proactive) : ***Etats-Unis, Japon, Chine, Espagne, Allemagne (et Suisse, Autriche), Danemark, Thaïlande, Corée du Sud.***

Les résultats quantitatifs attendus pour 2014 ci-dessous résumés :

- Nombre de projets qualifiés transmis au COSPI régional : 10
- Nombre de visites de prospects en Bretagne : 15
- Nombre de projets concrétisés : 4

## Synthèse en chiffres

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Nombre de contacts (sociétés différentes) | 646 |
| Nouveaux prospects | 189 |
| Projets nouveaux | 66 |
| Premières visites en Bretagne | 24 |
| Implantations (extensions) | 3(1) |
| Rendez-vous en Bretagne | |
| Sociétés | 21 |
| Organismes | 2 |

Depuis 2007, début de l'activité IDE, plus de 380 entreprises bretonnes ont reçu la visite de sociétés étrangères.

### Origine des contacts, prospects, visites et projets

#### Contacts

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Salons | 80.3 % |
| Relais | 5.6 % |
| Entreprises | 0,3 % |
| Veille BCI | 3,1 % |
| Partenaires | 5,9 % |
| Autre | 4,8 % |

#### Prospects

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Salons | 21,2 % |
| Relais | 23,3 % |
| Entreprises | 13,8 % |
| Veille BCI | 29,0 % |
| Partenaires | 11,1 % |
| Autre | 1,6 % |

## Projets

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Salons | 15,1 % |
| Relais | 15,2 % |
| Entreprises | 19,7 % |
| Veille BCI | 27,3 % |
| Partenaires | 19,7 % |
| Autre | 3,0 % |

## Visites

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Salons | 12,8 % |
| Relais | 7,7 % |
| Entreprises | 5,1 % |
| Veille BCI | 33,3 % |
| Partenaires | 18,0 % |
| Autre | 23,1 % |

### Pays avec le plus grand nombre de projets

## Pays

| | Au 31 décembre 2013 |
|---|---|
| Etats-Unis | 11 |
| France | 8 |
| Japon | 7 |
| Allemagne | 7 |
| Espagne | 5 |
| Danemark | 4 |

## Prospection : salons et missions prospectés par pays

| Salons / Missions | Pays |
|---|---|
| BAU 2013 | ALLEMAGNE |
| SALON PHOTONICS WEST 2013 IDE | ETATS-UNIS |
| EUROMARITIME 2013 | FRANCE |
| E-WORLD ENERGY & WATER | ALLEMAGNE |
| SIMA | FRANCE |
| MOBILE WORLD CONGRESS - MWC 2013 | ESPAGNE |
| MEDTEC EUROPE + SÜDTEC | ALLEMAGNE |
| JEC COMPOSITES IDE 2013 | FRANCE |
| ENERGISSIMA 2013 | ALLEMAGNE |
| CLEANTECH FORUM USA | ETATS-UNIS |
| CONFERENCE TIC EN FRANCE DU SECARTYS | ESPAGNE |
| HANOVER MESSE 2013 | ALLEMAGNE |
| MISSION EMR THETIS | FRANCE |
| THETIS 2013 | FRANCE |
| IN COSMETICS 2013 IDE | FRANCE |
| CLEANTECH FORUM 2013 BILBAO | ESPAGNE |
| BIO CHICAGO IDE 2013 | ETATS-UNIS |
| EUROPEAN SEAFOOD IDE 2013 | BELGIQUE |
| HOFEX IDE | HONG-KONG |
| VITAFOOD 2013 IDE | SUISSE |
| CONSTRUMAT | ESPAGNE |
| MISSION COREEE - JAPON 2013 | JAPON |
| MISSION DCNS CHILI | CHILI |
| POWER GEN 2013 IDE | AUTRICHE |
| FORUM LABO & BIOTECH 2013 IDE | FRANCE |
| WORLD CONGRESS ON INDUSTRIAL BIOTECHNOLOGY | CANADA |
| COSMING 2013 | FRANCE |
| FORUM DESTINATION FRANCE | ESPAGNE |
| RENEWABLE ENERGY - IDE | JAPON |
| ASIAN SEAFOOD EXPO | HONG-KONG |
| BIOMARINE 2013 IDE | CANADA |
| INELTEC | SUISSE |
| SPACE 2013 IDE | FRANCE |
| CLEANTECH ENERGY EXPO ASIA | THAILANDE |
| BATTERY & STORAGE WORLD OF ENERGY SOLUTIONS 2013 | ALLEMAGNE |
| CONXEMAR 2013 IDE | ESPAGNE |
| CEATEC JAPAN 2013 | JAPON |
| SALON WINDUSTRY 2013 IDE | FRANCE |
| ANUGA 2013 IDE | ALLEMAGNE |
| SYMPOSIUM SENDAI JAPON | JAPON |
| ENOVA (MESUREXPO-VISION / OPTO / RF HYPER / CARRFOUR ELECTRONIQUE) | FRANCE |

| | |
|---|---|
| BIOTECHNICA 2013 IDE | ALLEMAGNE |
| ITS WORLD CONGRESS 2013 | JAPON |
| SIMO NETWORK 2013 IDE | ESPAGNE |
| RESEAUX & TELECOMS BY IP CONVERGENCE 2013 | FRANCE |
| BIOGAS OFFENBURG | ALLEMAGNE |
| SOLAR SUMMIT | ALLEMAGNE |
| INTERCLIMA / BATIMAT 2013 IDE | FRANCE |
| AGRITECHNICA 2013 | ALLEMAGNE |
| MESSE NAGOYA IDE 2013 | JAPON |
| EMPACK 2013 IDE | ESPAGNE |
| MILIPOL 2013 IDE | FRANCE |
| MIDEST 2013 | FRANCE |
| CARTES & IDENTIFICATION 2013 | FRANCE |
| EWEA 2013 IDE | ALLEMAGNE |
| SMART CITY CONGRESS 2013 | ESPAGNE |
| MEDICA & COMPAMED 2013 IDE | ALLEMAGNE |
| TOKYO MOTOR SHOW | JAPON |
| POLLUTEC HORIZONS | FRANCE |
| GAME CONNECTION 2013 | FRANCE |

### Animation du réseau de partenaires à l’étranger :

Liste des partenaires étrangers au 31 décembre 2013

| Pays | Spécialisation | Nom | Prénom | Raison sociale |
|---|---|---|---|---|
| AFRIQUE DU SUD | | STICHELBOUT | Jerome | L'ENIGME MOBILIS CC |
| ALGERIE | | MEDDAHI | Abdelkrim | ICAS |
| ALGERIE | | CHIAHI | Mohieddine | IVPME |
| ALLEMAGNE | | KERFORN | Nelly | NELLY KERFORN |
| ALLEMAGNE | TIC, JURIDIQUE | MENKE | Philippe | M2P MENKE PROJETS ET PARTENARIATS |
| ALLEMAGNE | | SAMMLER | Sylvia | SAMMLER SYLVIA |
| ALLEMAGNE<br>SUISSE<br>AUTRICHE | | CASETOU | Thierry | LA RELATION UG (HAFTUNGSBESCHRÄNKT) |
| ARABIE SAOUDITE | | GELENINE | Michel | UBIFRANCE ARABIE SAOUDITE |
| ARABIE SAOUDITE EAU, QATAR, KOWEIT, IRAK | | CHAMI | Pedro | CHAMI BUSINESS DEVELOPMENT |
| ARGENTINE | | SEYMAND | Arnaud | GLOBAL ITM |
| ARGENTINE<br>URUGUAY<br>PANAMA | TIC | GERSCHEL | Jacqueline | PUNTO DEV |
| ASIE | CLEANTECH | BONGARS | Christophe | SUSTAINASIA LTD |
| ASIE | TIC | LE RENARD | Yvon | ANOVY |
| AUSTRALIE | RH | BOT | Gérald | THE POLYGLOT GROUP PTY LTD |
| AUSTRALIE | BIOTECH, MEDTECH | CHAMPETIER DE RIBES | Jérôme | MEDI-LYNC PTY |
| AUSTRALIE | TIC, CLEANTECH | DAMIENS | Christelle | EXPORTIA |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| AZERBAIDJAN<br>KAZAKHSTAN<br>ARMENIE<br>GEORGIE | | MONTALBANO | Stephan | MONTALBANO CONSEIL |
| BELGIQUE | LIFE SCIENCES, BIOTECH, SANTE, COSMETIQUES, AGRO | RAIMOND | Olivier | STRATEX CONSULTING |
| BIRMANIE | | CAMDESSUS | Claire | UBIFRANCE THAILANDE |
| BRESIL | | DELY | Emilie | ALESO INTERNATIONAL |
| BRESIL | | DUFRESNE | Thibault | THD CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA. |
| BURKINA FASO<br>CAMEROUN | | FALL | Elhadji-Moussa | BAOCIAL |
| CAMEROUN<br>GUINEE EQUATORIALE | | PETIT | Gérald | UBIFRANCE CAMEROUN |
| CANADA | | DELORME | Nicolas | INTERFORCE MARKETING |
| CANADA | | RINGUE | Michel | MFR DEVELOPPEMENT |
| CHILI | | FRAVAL DE COATPARQUET | Xavier | UBIFRANCE CHILI |
| CHILI | | MARMIER | Patrick | MARMIER PATRICK |
| CHINE | | DHOMPS | Pierre | ENERGIE7 INTERNATIONAL |
| CHINE | MISSIONS SPECIALES | GUO | Vanessa | KPRO-CONSULTING |
| CHINE | TIC | RAOULT | Benoît | BRETWIN |
| CHINE<br>INDE | SOURCING, HEBERGEMENT | LE GALL | Guillaume | SINO-EUROPEAN COMMERCE & SERVICES LTD |
| COREE DU SUD | | BOUTTER | Dominique | UBIFRANCE COREE DU SUD |
| COREE DU SUD | AGRO | CHUNG | Suk-Young | SOPEXA COREE DU SUD |
| COTE D'IVOIRE<br>BENIN<br>GHANA<br>TOGO | | NASTORS | Jacqueline | PROMOSALONS WESTAFRICA |
| CROATIE<br>BOSNIE<br>SLOVENIE<br>SERBIE<br>MACEDOINE<br>KOSOVO | | FARKAS | Zeljko | PECO INTERNATIONAL |
| DANEMARK | | CUNISSET | Carole | UBIFRANCE DANEMARK |
| EGYPTE | AGRI/AGRO | TOMINE | Brigitte | ALAAELDINDERAZ |
| EMIRATS ARABES UNIS | | LOPEZ CRUZ | Agnès | FRENCH BUSINESS COUNCIL |
| EQUATEUR | | MAGNAS | Pierre | CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIAS FRANCO ECUATORIANA |
| ESPAGNE | | HENIN | Dominique | HENIN DOMINIQUE |
| ESPAGNE | | LEMAIRE-CENTENO | Sylvie | LEMAIRE-CENTENO SYLVIE |
| ESPAGNE | AGRO, GMS | LOPEZ | Marthe | D. MCCLELLAN S.L. |
| Etats-Unis | TIC | LE COZ | Gweltaz | INSTITUT MINES TELECOM |
| ETATS-UNIS | RH | LOPEZ | Michel | LOPEZ MICHEL |
| ETATS-UNIS | | TATEOSSIAN | Bruno | BTI CONSULTING |
| ETATS-UNIS<br>CANADA | AGRO, BIOTECH, SANTE | LANIER | Steve | AMERICAN WORLD SERVICES CORPORATION |
| FIDJI - OCEAN INDIEN | | GUILLAUMOND | Bertrand | BG CONSULTING |
| FINLANDE<br>SCANDINAVIE<br>PAYS BALTES | AGRO, BIOTECH, SANTE | CHAPPUIS | Clément | ILOXIA OY |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| GRECE | | KELPEKIS | Nikolas | EUROPARTENAIRE |
| HONG-KONG | | CHENAIN | Orianne | FRENCH CHAMBER HONG KONG |
| HONGRIE | | NAGY | Dora | TRIMARK HUNGARY KFT |
| INDE | TIC | RAO | Sanjeev | G2I - GROUP |
| INDE | BIENS DE CONSO, INDUSTRIE | RENAULT | Jean-François | THE RED LOTUS |
| INDE<br>BANGLADESH | | GRASSET | Jeremy | SARL GSF CONSULTING |
| INDONESIE | | MIGNON | Alain Pierre | CCI FRANCO INDONESIENNE |
| IRAN | AGRI/AGRO | DOWLAT | Manijeh | PROMOSALONS |
| IRLANDE | | JEHANNO | Charlotte | ABOUT FRANCE |
| ITALIE | AGRI/AGRO | BOMBARDIERI | Roberto | BOMBARDIERI ROBERTO |
| ITALIE | MISSIONS SPECIALES | BRESSAN | Roberto | KPRO-CONSULTING |
| ITALIE | | GIAI | Giulio | RAMARK |
| JAPON | | LAMY | Régis | REGIS LAMY |
| JAPON | | NINOMIYA | Noriko | CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO JAPONAISE |
| KENYA<br>BURUNDI<br>RWANDA | | OMONDI | Jude | JUDE ERICK OMONDI |
| LETTONIE | | | | UBIFRANCE LETTONIE |
| LIBAN | | CASTORES | Henri | UBIFRANCE LIBAN |
| MAROC | | BENBRAHIM | Zineb | BUREAU PRAMEX MAROC |
| MAROC | | LEBRETON | Nathaly | LEBRETON NATHALY |
| MAROC | FILIERE LAIT | MORICE | Patrick | MP CONSULTING |
| MEXIQUE<br>COLOMBIE<br>PEROU<br>AM CENTRALE | | L'HELGUEN | Erwan | BRETAÑA NETWORK, SC |
| MONGOLIE | AGRI/AGRO | GUERIN | Antoine | OPEN MONGOLIA |
| NIGERIA | | AKINBOLA | Akin | PROMOSALONS NIGERIA |
| NORVEGE | | | | UBIFRANCE NORVEGE |
| PAKISTAN | INDUSTRIE - LICENCES | KNOCKAERT | Michel | I2CP |
| PAYS-BAS<br>BENELUX | | OVERZEE | Hendrik | OVERZEE CONSULT |
| PEROU | | GUENOUM | Frédéric | GUENOUM FRÉDÉRIC |
| PHILIPPINES | AGRI/AGRO | PAPILLON | Gérard | PAMORA FARM |
| POLOGNE<br>SLOVAQUIE | | BERTHEAU SOBCZYK | Maryline | VALIANS INTERNATIONAL |
| PORTUGAL | | | | UBIFRANCE Portugal |
| REP. DU CONGO | | SOUZAN | Mathieu | GX INTERNATIONAL |
| REP.TCHEQUE | | MANEVAL | Emmanuel | MEDIKOM S.R.O. |
| ROUMANIE<br>BULGARIE<br>ALBANIE<br>MOLDAVIE | | HUOT | Marc | AM CONSEIL |
| REUNION<br>MADAGASCAR<br>MOZAMBIQUE | | BRELIVET | Michel | 20° SUD |
| ROYAUME-UNI | AGRI/AGRO | DEMAREST | Philippe | SUTRALIS |
| ROYAUME-UNI | TIC, INDUSTRIE | LAMBERT | Eric | VANGUARD INTELLIGENCE LTD |
| ROYAUME-UNI<br>IRLANDE | BIENS DE CONSO, GMS | BISI | Emmanuel | EXPANDYS LTD |
| RUSSIE | BIENS DE CONSO | LANFRANCHI | Sophie | DUALEST |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| RUSSIE<br>KAZAKHSTAN | | ZEMLIANSKY | Sergueï | CIS SERVICES |
| RWANDA | AGRI/AGRO | MERIENNE | Anne | ANNE MERIENNE |
| SENEGAL<br>UEMOA | | GUEYE | Malick | MGE CONSEIL |
| SERBIE et MONTENEGRO | | DELAUNAY | Agnès | BC4S CONSULTING |
| SINGAPOUR | TIC | VOISIN | Eric | BARBS PTE.LTD |
| SINGAPOUR<br>MALAISIE<br>INDONESIE | | FOURNIER | Hubert | OPTIM CONSULTING PTD LTD |
| SUEDE | | DE MOUCHERON | Nicolas | UBIFRANCE SUEDE |
| SYRIE | | ALALI | Oussama | CBM |
| TAIWAN | | O'LEARY | Frédéric | SOLEAR TAIWAN LTD |
| THAILANDE<br>VIETNAM<br>CHINE<br>INDE | | POUPON | Roland | STPI CO. LTD |
| TOGO<br>BENIN | MARKETING | BENISSAN DEDE | Sylvie | AGENCE IC&T OUEST AFRIQUE |
| TUNISIE | | ENNABLI | Lassaad | BUREAU PRAMEX TUNISIE |
| TUNISIE | TIC,<br>GENERALISTE | MEHIRI | Khaled | ARAMIS SOURCING |
| TURQUIE | INDUSTRIE,<br>SOURCING, GMS | ONUR | Ilker | ADVANTIS SOURCING & CONSULTING |
| TURQUIE | | PRIOUR | Véronique | UBIFRANCE ISTANBUL |
| UKRAINE | | HIERONIMUS | Pascal | EST EXPANSION |
| VIETNAM | AGRI/ELEVAGE | GUILLAUME | Nicolas | GEOSAN ALTERNATIVES LTD |
| VIETNAM | | ROCA | Pauline | VIET AU |

# VIE DE L'ASSOCIATION

# Gouvernance

Membres du Directoire de BCI au 31 décembre 2013

| 1er Collège | 395 entreprises adhérentes (adhésions croisées incluses) 12 membres au Directoire |
|---|---|
| **DIRECTOIRE** | |
| **Noms** | **Sociétés** |
| **Président**<br>**Gilles FALC'HUN** | SILL (29) |
| Jean-Jacques AMICE | AMICE SOQUET (22) |
| Frank BELLION | BELMAR (29) |
| Patrick CARE | LABORATOIRES BOIRON (35) |
| Philippe DELAPORTE | SOKA (22) |
| Christian GUYADER | GUYADER GASTRONOMIE (29) |
| Jean-François GOBICHON | AQUASSYS (35) |
| Jacques LE GALL | CANON (35) |
| Joseph LE MER | SERMETA/GIANNONI(29) |
| Frédéric MARTIN | MX (35) |
| Régis PRIVE | ARGIS GALAC'SEA (56) |
| Jean-Pierre RIVERY | S.P.F. DIANA (56) |

Membres du Conseil de surveillance de BCI au 31 décembre 2013

| 2ème Collège | 17 membres |
|---|---|
| **CONSEIL DE SURVEILLANCE** | |
| **Noms** | **Organismes** |
| **Président**<br>**Pierrick MASSIOT**<br>Loig CHESNAIS GIRARD<br>Gilles DUFEIGNEUX<br>Laurence FORTIN<br>Pierre KARLESKIND<br>Michel MORIN<br>Forough SALAMI | CONSEIL RÉGIONAL<br>DE BRETAGNE |
| Alain DAHER | CCI de Région Bretagne |
| Jean-Paul CHAPALAIN | CCI de Morlaix |
| Dominique LECOMTE | CCI des Côtes d'Armor |
| Jean-Guy LE FLOCH | CCI de Quimper Cornouaille |
| Jean-François LE TALLEC | CCI du Morbihan |
| Emmanuel THAUNIER | CCI de Rennes |
| Jacques JAOUEN | CRAB |
| Ange BRIERE | CRMAB |
| Michel DORIN<br>*(par délégation de Jean-Pierre RIVERY, Président CCE Bretagne)* | CONSEILLERS DU COMMERCE EXTERIEUR BRETAGNE |
| Guy CANU | BRETAGNE DEVELOPPEMENT INNOVATION |

# Réunions Directoire/Conseil de Surveillance/Assemblée Générale

| Date réunions | Ordre du jour |
|---|---|
| Directoire<br>19 février 2013 | • Point d'activité au 30/01/2013<br>• Projet de clôture comptable de l'Exercice 2012<br>• Examen et validation des conventions liant BCI aux CCI-T ou CCI-R pour la mise à disposition du personnel et les engagements de dépenses de fonctionnement<br>• Plan de route stratégique de BCI fusionné<br>• Plan d'actions 2013<br>• Organisation opérationnelle de l'équipe BCI<br>• Budget 2013 avec intégration de la Fusion<br>• Validation de la politique de partenariat – Sponsoring de BCI avec nombreux partenaires en Bretagne |
| Réunion commune Conseil de Surveillance et Directoire<br><br>22 avril 2013 | • Fusion : Etat d'avancement, Conventions Cadre CCI Bretagne, CCIT et Bretagne Commerce International |
| Réunion commune Conseil de Surveillance et Directoire<br><br>10 juin 2013 | • Arrêté des Comptes Exercice 2012 : présentation par M. Jean-Luc Hébert, Commissaire aux Comptes<br>• Point Fusion<br>• Point Journée du 8 juillet 2013 |
| Assemblée Générale<br><br>08 juillet 2013<br>Rennes | • Rapport d'activité 2012<br>Rapport moral et financier<br>Comptes de l'Exercice 2012<br>• Bilan d'activité de l'année en cours au 30/06/2013<br>• Stratégie et organisation opérationnelle de Bretagne Commerce International<br>• Avis du Conseil de Surveillance<br>• Vote<br>• Intervention du Président de région, M. Pierrick MASSIOT sur le PRIE en signature avec la Ministre du Commerce Extérieur |
| Directoire<br>30 octobre 2013 | • Point d'activité au 30/10/2013<br>• Budget : Réalisé 2013 et Budget 2014<br>• Fusion<br>• Délégation aux Membres du Directoire<br>• Adhésions<br>• Déménagement<br>• Questions diverses |

## Répartition des sociétés adhérentes à l'association par secteur d'activité au 31/12/2013

| Secteurs | Nombre d'adhérents (avec adhésions croisées) |
|---|---|
| • TIC - Numérique<br>• Electronique | 68 |
| • Agriculture, élevage, alimentation animale, équipement de l'exploitation<br>• Pêche, aquaculture, produits de la mer non transformés | 91 |
| • Textile, confection, cosmétique et autres produits liés à la personne<br>• Meubles, décoration et autres produits liés à la maison<br>• Hygiène, santé, sécurité, environnement | 76 |
| • Industries agroalimentaires<br>• Services aux entreprises et aux particuliers<br>• Tourisme et produits culturels | 96 |
| • Mécanique, métallurgie<br>• Plasturgie<br>• Automobile<br>• Aéronautique<br>• Nautisme, construction navale<br>• BTP | 55 |
| Multisecteurs | 9 |
| TOUS SECTEURS | 395 |

# Eléments financiers au 31 décembre 2013

**Bretagne Commerce International**

CS 20834
16C Rue Jouanet

35708 RENNES CEDEX 7

***BILAN ET COMPTE DE RÉSULTAT***

Présenté en Euros

Période du 01/01/2013 au 31/12/2013

**Bretagne Commerce International**

Période du 01/01/2013 au 31/12/2013

# BILAN ACTIF

Présenté en Euros

| ACTIF | Exercice clos le 31/12/2013 (12 mois) | | | | Exercice précédent 31/12/2012 (12 mois) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Brut | Amort. & Prov | Net | % | Net | % |
| ***Actif Immobilisé*** | | | | | | |
| Concessions, brevets, marques, logiciels et droits similaires | 73 639 | 66 893 | 6 745 | 0,23 | 1 831 | 0,06 |
| Autres immobilisations corporelles | 544 536 | 410 304 | 134 232 | 4,52 | 200 784 | 7,09 |
| Avances & acomptes | 12 500 | | 12 500 | 0,42 | | |
| Autres Participations | 10 000 | 10 000 | | | 10 000 | 0,35 |
| Autres titres immobilisés | 15 | | 15 | 0,00 | 15 | 0,00 |
| Autres immobilisations financières | 23 796 | | 23 796 | 0,80 | 21 080 | 0,74 |
| ***TOTAL (I)*** | ***664 485*** | ***487 197*** | ***177 288*** | 5,97 | ***233 711*** | 8,26 |
| ***Actif circulant*** | | | | | | |
| Avances & acomptes versés sur commandes | | | | | 1 469 | 0,05 |
| Clients et comptes rattachés | 203 557 | 17 855 | 185 702 | 6,25 | 259 879 | 9,18 |
| Autres créances | | | | | | |
| . Personnel | 12 260 | | 12 260 | 0,41 | 12 260 | 0,43 |
| . Organismes sociaux | 20 028 | | 20 028 | 0,67 | | |
| . Etat, impôts sur les bénéfices | 750 | | 750 | 0,03 | 750 | 0,03 |
| . Etat, taxes sur le chiffre d'affaires | 106 102 | | 106 102 | 3,57 | 135 655 | 4,79 |
| . Autres | 1 043 609 | 84 181 | 959 428 | 32,29 | 817 295 | 28,87 |
| Valeurs mobilières de placement | 171 349 | | 171 349 | 5,77 | 316 783 | 11,19 |
| Disponibilités | 1 042 746 | | 1 042 746 | 35,09 | 818 608 | 28,92 |
| Charges constatées d'avance | 295 951 | | 295 951 | 9,96 | 234 177 | 8,27 |
| ***TOTAL (II)*** | ***2 896 352*** | ***102 036*** | ***2 794 315*** | 94,03 | ***2 596 877*** | 91,74 |
| Charges à répartir sur plusieurs exercices (III) | | | | | | |
| Primes de remboursement des obligations (IV) | | | | | | |
| Ecarts de conversion actif (V) | | | | | | |
| ***TOTAL ACTIF (0 à V)*** | ***3 560 837*** | ***589 233*** | ***2 971 604*** | 100,00 | ***2 830 587*** | 100,00 |

**Bretagne Commerce International**

Période du 01/01/2013 au 31/12/2013

# BILAN PASSIF

Présenté en Euros

| PASSIF | Exercice clos le 31/12/2013 (12 mois) | % | Exercice précédent 31/12/2012 (12 mois) | % |
|---|---|---|---|---|
| ***Capitaux propres*** | | | | |
| Capital social ou individuel ( dont versé : ) | **1 046 284** | 35,21 | **1 140 339** | 40,29 |
| ***Résultat de l'exercice*** | ***31 571*** | 1,06 | ***-94 054*** | -3,31 |
| ***TOTAL(I)*** | ***1 077 855*** | 36,27 | ***1 046 284*** | 36,96 |
| ***TOTAL(II)*** | | | | |
| ***Provisions pour risques et charges*** | | | | |
| ***TOTAL (III)*** | | | | |
| ***Emprunts et dettes*** | | | | |
| Emprunts et dettes financières diverses | | | | |
| Dettes fournisseurs et comptes rattachés | 604 657 | 20,35 | 505 096 | 17,84 |
| Dettes fiscales et sociales | | | | |
| . Personnel | 221 367 | 7,45 | 215 022 | 7,60 |
| . Organismes sociaux | 272 176 | 9,16 | 397 691 | 14,05 |
| . Etat, taxes sur le chiffre d'affaires | 40 508 | 1,36 | 81 032 | 2,86 |
| . Autres impôts, taxes et assimilés | 44 362 | 1,49 | 67 965 | 2,40 |
| Autres dettes | 57 476 | 1,93 | | |
| Produits constatés d'avance | 653 203 | 21,98 | 517 497 | 18,28 |
| ***TOTAL(IV)*** | ***1 893 749*** | 63,73 | ***1 784 303*** | 63,04 |
| ***TOTAL PASSIF (I à V)*** | ***2 971 604*** | 100,00 | ***2 830 587*** | 100,00 |

**Bretagne Commerce International**

# COMPTE DE RÉSULTAT

Période du 01/01/2013 au 31/12/2013

Présenté en Euros

| COMPTE DE RÉSULTAT | | | Exercice clos le 31/12/2013 (12 mois) | | Exercice précédent 31/12/2012 (12 mois) | | Variation absolue (12 / 12) | % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | France | Exportation | Total | % | Total | % | Variation | % |
| Production vendue services | 45 168 | | 45 168 | 100,00 | 15 183 | 100,00 | 29 985 | 197,49 |
| **Chiffres d'Affaires Nets** | **45 168** | | **45 168** | 100,00 | **15 183** | 100,00 | **29 985** | 197,49 |
| Subventions d'exploitation | | | 3 972 684 | N/S | 3 839 608 | N/S | 133 076 | 3,47 |
| Reprises sur amortis. et prov., transfert de charges | | | 18 457 | 40,86 | 246 836 | N/S | -228 379 | -92,51 |
| Autres produits | | | 2 332 002 | N/S | 2 038 253 | N/S | 293 749 | 14,41 |
| ***Total des produits d'exploitation (I)*** | | | ***6 368 312*** | N/S | ***6 139 881*** | N/S | ***228 431*** | 3,72 |
| Autres achats et charges externes | | | 3 772 066 | N/S | 3 055 849 | N/S | 716 217 | 23,44 |
| Impôts, taxes et versements assimilés | | | 162 360 | 358,46 | 211 181 | N/S | -48 821 | -23,11 |
| Salaires et traitements | | | 1 527 899 | N/S | 2 085 810 | N/S | -557 911 | -26,74 |
| Charges sociales | | | 718 299 | N/S | 922 988 | N/S | -204 689 | -22,17 |
| Dotations aux amortissements sur immobilisations | | | 87 392 | 193,48 | 68 308 | 449,90 | 19 084 | 27,94 |
| Dotations aux provisions sur actif circulant | | | 6 171 | 13,66 | 2 623 | 17,28 | 3 548 | 135,26 |
| Autres charges | | | 60 035 | 132,91 | 7 171 | 47,23 | 52 864 | 737,19 |
| ***Total des charges d'exploitation (II)*** | | | ***6 334 222*** | N/S | ***6 353 931*** | N/S | ***-19 709*** | -0,30 |
| **RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)** | | | **34 090** | 75,47 | **-214 050** | N/S | **248 140** | 115,93 |
| **Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun** | | | | | | | | |
| Autres intérêts et produits assimilés | | | 8 319 | 18,42 | 19 636 | 129,33 | -11 317 | -57,62 |
| ***Total des produits financiers (V)*** | | | ***8 319*** | 18,42 | ***19 636*** | 129,33 | ***-11 317*** | -57,62 |
| Dotations financières aux amortissements et provisions | | | 10 000 | 22,14 | | | 10 000 | N/S |
| Intérêts et charges assimilées | | | 43 | 0,10 | | | 43 | N/S |
| ***Total des charges financières (VI)*** | | | ***10 043*** | 22,23 | | | ***10 043*** | N/S |
| **RÉSULTAT FINANCIER (V-VI)** | | | **-1 724** | -3,81 | **19 636** | 129,33 | **-21 360** | -108,77 |
| **RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔTS (I-II+III-IV+V-VI)** | | | **32 366** | 71,66 | **-194 413** | N/S | **226 779** | 116,65 |
| Produits exceptionnels sur opérations de gestion | | | | | 32 922 | 216,83 | -32 922 | -100,00 |
| Produits exceptionnels sur opérations en capital | | | | | 468 | 3,08 | -468 | -100,00 |
| Reprises sur provisions et transferts de charges | | | 5 114 | 11,32 | 68 285 | 449,75 | -63 171 | -92,50 |
| ***Total des produits exceptionnels (VII)*** | | | ***5 114*** | 11,32 | ***101 675*** | 669,66 | ***-96 561*** | -94,96 |
| Charges exceptionnelles sur opérations de gestion | | | 2 000 | 4,43 | | | 2 000 | N/S |
| Charges exceptionnelles sur opérations en capital | | | 3 909 | 8,65 | 1 316 | 8,67 | 2 593 | 197,04 |
| ***Total des charges exceptionnelles (VIII)*** | | | ***5 909*** | 13,08 | ***1 316*** | 8,67 | ***4 593*** | 349,01 |
| **RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (VII-VIII)** | | | **-795** | -1,76 | **100 359** | 661,00 | **-101 154** | -100,79 |
| ***Total des Produits (I+III+V+VII)*** | | | ***6 381 745*** | N/S | ***6 261 192*** | N/S | ***120 553*** | 1,93 |
| ***Total des Charges (II+IV+VI+VIII+IX+X)*** | | | ***6 350 174*** | N/S | ***6 355 247*** | N/S | ***-5 073*** | -0,07 |
| **RÉSULTAT NET** | | | **31 571** *Bénéfice* | 69,90 | **-94 054** *Perte* | -619,46 | **125 625** | 133,57 |

## Bretagne Commerce International dans la presse

**Bretagne : BCI a mis fin aux querelles de chapelles**

*Le Moci - 14-01-2013*

Le pragmatisme prévaut quant au mode opératoire de Bretagne commerce international (BCI), qui n'exclut a priori aucun acteur : Vincent Chamaret, son directeur général, estime ainsi qu'à côté des organisations publiques ou travaillant sous contrat d'un ministère, comme Ubifrance ou Sopexa, « les privés ont un rôle à jouer ». Des propos qui devraient réjouir l'OSCI, qui regroupe les sociétés privées d'accompagnement à l'international (SAI), qui s'était inquiétée de sa mise à l'écart dans la nouvelle stratégie export. BCI opère dans 60 pays avec plus de 90 relais privés et publics, dont des bureaux d'Ubifrance. « Nous souhaitons que l'agence publique dispose, comme c'est de plus en plus le cas, de personnel local et permanent, parlant aussi le français, pour assurer un relais efficace entre France et étranger », souligne Vincent Chamaret. Par ailleurs, affirme ce dernier « si la Bretagne a parfois été pionnière sur certains salons dans le monde, généralement nous nous rangeons sous la bannière d'Ubifrance et de Sopexa, ce qui démontre notre parfaite coopération avec tous les partenaires du commerce extérieur ». Ainsi en 2011, sur 39 salons au programme de BCI, 26 faisaient l'objet de Pavillons France, dont 19 montés par Ubifrance et 7 sous l'égide de Sopexa.

**FRANCE - ALGERIE -Bretagne : Alban ou l'art d'avancer collectivement à l'export**

*Le Moci - 14-01-2013*

Les projets collectifs menés en Bretagne sont un autre attrait de cette Région pour Nicole Bricq (voir plus haut), ministre qui semble soucieuse de se nourrir des expériences d'exportation innovantes, surtout si elles sont menées dans une logique de filière, un des axes forts de son plan de relance de l'export. Alban fait partie de ceux-là. « Lors du voyage du président Hollande à la mi-décembre en Algérie, Nicole Bricq avait entendu parler dans le cadre de la coopération bilatérale, du programme Alban, porté par la structure d'accompagnement des entreprises à l'export Bretagne commerce international, basé à Rennes », explique un opérateur local*. Selon lui, la ministre «aurait voulu en savoir plus sur le travail de filière d'Alban, dévolu pour l'instant au secteur laitier et à l'Algérie, et associant une trentaine d'entreprises ». Guillaume Garot, quant à lui, avait déjà fait un saut de puce en Bretagne. Et comme il souhaitait faire le point dans la première région agroalimentaire de France (18 milliards de chiffre d'affaires annuel, dont 4 à l'export), il a coordonné sa venue avec celle de sa collègue. Les deux ministres se sont ainsi retrouvés l'après-midi, Nicole Bricq ayant consacré sa matinée à la découverte de l'entreprise MG2MIX, un spécialiste de la nutrition animale membre d'Alban

**Débriefing du salon CES 2013**

*Bretagne Innovation - 26-02-2013*

Le 19 février dernier, Bretagne Commerce International (BCI), avec Bretagne Développement Innovation, a organisé à la cantine numérique rennaise une séance de débriefing de l'édition 2013 du salon "Consumer Electronic Show" (CES) qui a eu lieu à Las Vegas du 8 au 11 janvier 2013.

C'est devant plus de 70 personnes que les entreprises bretonnes (MBA Multimédia, NIJI,TazTag, Secure IC, BDI et CREATION-WEB/SHOP APPLICATION), présentes au CES 2013, ont dressé un bilan de leur participation. L'occasion pour les structures qui n'avaient pas pu faire le déplacement de partager avec les acteurs de la délégation des retours d'expérience en terme de veille technologique.

**Un salon surdimensionné**

Le CES est le plus grand salon mondial de l'électronique grand public : 200 000 m², où 3 250 exposants ont dévoilé 20 000 innovations, attirant plus de 150 000 visiteurs en provenance de 170 pays. Le CES, c'est aussi 200 conférences où 300 experts internationaux viennent expliquer une tendance, un marché, une technologie.

Le CES est un évènement incontournable du secteur. Avec un marché en constante augmentation (960 milliards de dollars en 2012) et à l'heure où le numérique joue un rôle de plus en plus prépondérant dans notre quotidien hyper-connecté, ce salon offre les clés pour détecter et comprendre les nouveaux usages qui se créent.

**Une formule novatrice pour la délégation bretonne**

Il était donc primordial pour les entreprises bretonnes du secteur de s'y rendre. A leur demande, Bretagne Commerce International a organisé le déplacement à Las Vegas. Les Bretons se sont greffés à la délégation française emmenée par Bernard Neumeister et Xavier Dalloz qui proposaient une formule basée sur la veille et la prospection des tendances et innovations.

Au programme :

- visite du salon avec compositions d'itinéraires à thème pour ne pas manquer les dernières innovations décisives ;
- séances de briefing/debriefing quotidiennes pour analyser les tendances et mutualiser l'information ;
- rencontres professionnelles avec des entreprises et des leaders d'opinion (dont Gary Shapiro, Président du Consumer Electronics Association et du CES)
- participation aux conférences et keynotes. Les sociétés bretonnes, motivées par ce déplacement, souhaitent renouveler l'expérience lors du prochain CES en 2014.

**Bretagne Commerce International crée le 1er Open International**

*Lettre Economique de Bretagne - 11-06-2013*

Il est prévu le 8 juillet au Stade Rennais, cette journée sera l'occasion pour les entreprises de la région de découvrir entre autres les 30 correspondants à l'étranger de l'association.

Bretagne Commerce International fête sa première année d'existence le 8 juillet prochain à Rennes. Cette association est née du rapprochement de Bretagne International et du réseau international des CCI de Bretagne. Pour mettre en exergue ce premier anniversaire, Bretagne Commerce International convie à son assemblée générale annuelle du 8 juillet prochain, au Stade Rennais, les entrepreneurs de la région. Ils pourront rencontrer les 30 correspondants de l'association à l'étranger chargés d'accompagner les dirigeants dans l'organisation de leur prospection et installation internationale. Des rencontres B to B sont également prévues entre les différentes entreprises bretonnes, des conseils seront également prodigués aux dirigeants qui pourront prendre connaissance de l'ensemble des aides régionales aux sociétés qui exportent. Les inscriptions sont ouvertes.

**CHINE - FRANCE - INDE - Keroler chasse à l'export avec le soutien de la Région Bretagne**

*Les Echos - 18-06-2013*

L'international est indispensable à la pérennité de cette pâtisserie industrielle bretonne qui sait utiliser les dispositifs de la région pour effectuer son « sourcing » et intensifier ses ventes.

Sa taille modeste, puisqu'elle emploie 70 salariés, ne permet pas à l'entreprise Keroler d'envoyer un collaborateur en Asie pour acheter ses machines de production. « Bretagne Commerce International, émanation de la région, explique Anne Fouché, la directrice générale de Keroler, nous a récemment mis en relation avec son relais basé en Chine. Comme il maîtrise parfaitement la langue, il s'est chargé de vérifier la qualité de la machine chez notre fournisseur et des conditions de livraison de notre commande. Nous avons fait l'économie d'un déplacement de huit jours. »

Toujours avec le soutien de Bretagne Commerce International, association partagée avec le réseau des CCI, Keroler se fait accompagner dans les salons professionnels étrangers et s'intéresse à l'Inde, où elle envisage de prospecter. Le Conseil régional de Bretagne prend à sa charge une partie du coût des actions engagées par les entreprises bretonnes. Chaque année, il consacre 3 millions d'euros à ce soutien aux PME exportatrices et va désormais encore plus loin. Il vient de présenter, dans les locaux industriels de Keroler, à Betton, près de Rennes, son tout nouveau dispositif de ressources humaines export. « Il s'agit de financer pendant une année entre 30 % et 50 % du salaire d'un assistant export des sociétés de moins de 250 salariés », explique Loïg Chesnais-Girard, le vice-président de la région en charge de l'économie et de l'innovation. Elle y engage une première enveloppe de 250 000 euros sur un an.

**Ventes à l'international**

Keroler a d'autant plus besoin de ce type de soutien qu'il a mis en oeuvre un plan d'accélération de sa stratégie internationale. « 20 % de nos ventes s'effectuent en Europe et dans le Maghreb, il nous faut rapidement passer à plus de 40 % », insiste Anne Fouché. Face aux exigences en termes de prix, de logistique, mais aussi de packaging de la grande distribution française, il a volontairement quitté les linéaires des supers et hypermarchés pour se tourner vers les pays étrangers, où ses marges sont meilleures. Ses brownies, bouchées gourmandes, pancakes sont de plus en plus vendus chez les grossistes et les industriels situés hors de l'Hexagone. En France, la pâtisserie industrielle Keroler, forte de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, mise désormais sur la proximité et la vente directe. Elle vient de créer quatre magasins sous l'enseigne « Cheri on the Cake », où sont proposées toutes ses gammes. Deux boutiques supplémentaires sont en gestation, notamment à Meudon-la-Forêt, près de Paris.

**FRANCE -Une journée des entrepreneurs qui osent le monde**

*Ouest France - 20-06-2013*

Bretagne Commerce International est une association d'industriels bretons présente dans 75 pays, au savoir-faire reconnu, qui accompagne de nombreuses PME bretonnes pour leur développement à l'international.

L'Open de l'international, qui se déroulera début juillet, est « une opportunité unique pour les entreprises de bénéficier de conseils et d'informations sur les techniques du commerce international, les opportunités de développement et l'ensemble des dispositifs d'accompagnement », indique Vincent Chamaret, directeur général de Bretagne Commerce International.

La journée se déclinera en ateliers divers. « Cela va du mode d'emploi pour démarrer à l'international à une information sur la propriété intellectuelle. » Sur inscription, des rendez-vous personnalisés avec une trentaine de partenaires étrangers présents. Des rencontres sont prévues avec des entreprises bretonnes.

Inscription : www.opendelinternational.com, avant le 25 juin. Lundi 8 juillet, à partir de 8 h 30, Open de l'international, au Stade de la route de Lorient.

**FRANCE -Pour exporter, les patrons veulent un coup de main**

*Ouest France - 09-07-2013*

L'exportation, c'est sportif pour un patron. Voilà pourquoi le premier Open de l'international, qui a rassemblé hier quelque 900 participants, s'est déroulé à Rennes, au parc des sports de la route de Lorient.

La pelouse du terrain de football du Stade Rennais était, sous le soleil, bien tentante pour aller se dégourdir les jambes. Sans doute que pas mal de chefs d'entreprise, réunis hier pour ce premier Open de l'international, y ont aussi pensé. Mais le programme de la journée était un peu trop dense.

Comment financer son développement international ? Vendre aux États-Unis. Salons internationaux : gagner du temps et optimiser sa présence. L'union fait la force : s'allier pour remporter des marchés. Ce sont quelques-uns des sujets évoqués lors des nombreux ateliers thématiques de cette journée, organisée par la Région et la chambre de commerce et d'industrie régionale. En prime, ce premier Open de l'international a eu droit à la visite de Nicole Bricq, ministre du Commerce extérieur.

**« Il faut des procédures simples »**

Sans doute, en matière d'exportation, les Bretons se débrouillent. Dans les seuls secteurs de l'agriculture, l'élevage et l'agroalimentaire, plus de 3 700 entreprises bretonnes ont des marchés à l'étranger. Et dans ceux de l'électronique et des technologies de l'information, elles sont plus d'un millier.

Pour autant, ils pourraient mieux faire. Pierrick Massiot, le Président du Conseil régional, l'admet : « On peut faire mieux pour le commerce extérieur breton. »

Seulement, l'exportation, c'est compliqué. Surtout pour des petites et des moyennes entreprises qui ne savent plus trop à quelle porte frapper pour être accompagnées. Nicole Bricq l'a dit clairement aux chefs d'entreprise présents : « Il faut que nous vous simplifions la vie. Il faut des procédures plus simples. »

Justement, en matière de simplicité, la Bretagne fait plutôt figure de bon élève. Il y a un an, les deux structures qui accompagnaient les entreprises à l'exportation ont fusionné. Il y avait Bretagne International, émanation de la Région. Et CCI International Bretagne, l'outil des Chambres de Commerce et d'Industrie. Aujourd'hui, il n'y a plus que Bretagne commerce international. Et un Plan Régional d'Internationalisation des Entreprises a même été signé entre le président de la Région et Patrick Strzoda, le nouveau Préfet de Région. « Lorsqu'il y a des enjeux importants, les Bretons ont cette capacité de se réunir », commente Pierrick Massiot. L'enjeu n'est pas mince. Le président du conseil régional n'a cité que ce seul chiffre : un milliard d'activités pour des entreprises à l'international, ce sont 10 000 emplois en plus.

**FRANCE - L’Open de l’international au stade de la route de Lorient**

*Stade Rennais - 12-07-2013*

Ce lundi, était organisé au stade de la route de Lorient « l’Open de l’International : la journée des entrepreneurs bretons qui osent le monde ! ». Cette initiative, organisée par Bretagne Commerce International (BCI) avec le soutien de la région Bretagne, de la CCI Bretagne, est de donner aux entreprises un maximum de conseils et d’informations sur les opportunités de développement à l’export et l’ensemble des dispositifs d’accompagnement en faveur de l’international. Cet événement a été ponctué par la venue de Nicole Bricq, actuelle ministre du commerce extérieur.

**FRANCE - La Région Bretagne lance un programme RH Export**

*Le Moci - 12-07-2013*

La Bretagne, qui vient, coup sur coup, de signer son Programme Régional d'Internationalisation des Entreprises (PRIE) et de tenir son premier forum régional de l'export, l'Open de l'International, compte renforcer son appui aux entreprises bretonnes en matière de ressources humaines dédiées à l'export.

Elle a lancé au printemps un programme dénommé RH Export, qui vise à aider les PME et ETI, dépourvues de personnel dédié à l'export, à en recruter dans le cadre de la structuration de leur démarche d'internationalisation. La cible est donc une PME qui a déjà réussi à déclencher des flux export, à hauteur d'au moins 5 % du CA. La subvention est de 30 % du montant du salaire sur 12 mois, plafonnée à 150 000 euros. Elle augmente à 50 % si la personne recrutée l'est en temps partagé, c'est-à-dire travaille pour le compte de plusieurs entreprises. L'instruction des dossiers de demande est assurée par Bretagne Commerce International (BCI) ou la Chambre des Métiers et de l'Artisanat.

Ce programme complète un autre programme qui, lui, vient spécifiquement en appui du recrutement de volontaires internationaux en entreprise (VIE) et qui consiste en une subvention couvrant 30 % des frais pesant sur l'employeur sur 18 mois. Il complète le soutien public d'Ubifrance.

**FRANCE - Commerce extérieur : la Bretagne en ordre de marche**

*Le Moci - 12-07-2013*

Signature de son Plan Régional d’Internationalisation des entreprises (PRIE), mise sur les rails de la nouvelle structure Bretagne commerce international (BCI), organisation de la première édition d’un forum d’affaires régional Open de l’international dédié aux entrepreneurs bretons qui a mobilisé près de 800 participants pour plus de 1 700 rendez-vous btb : la Bretagne est, depuis le 8 juillet, en ordre de marche pour dynamiser son commerce extérieur.

C’est en effet hier à Rennes, à l’occasion de son premier Open de l’international organisé au stade rennais, et en présence de Nicole Bricq, ministre du Commerce extérieur, que la Région et les différents acteurs de son dispositif d’accompagnement à l’international ont paraphé le PRIE.

Pas d’objectif chiffré vraiment précis dans ce PRIE, qui devrait être complété, avant la fin de l’année, par un autre document stratégique en cours d’élaboration, la stratégie régionale de développement économique et d’innovation (SRDEI), qui doit, notamment, détailler les objectifs de la région à l’international et ses priorités en matière de pays et de filières. Mais une volonté d’inscrire dans le marbre une façon de travailler pour concrétiser un potentiel exportateur estimé élevé, dans l’agroalimentaire et l’élevage mais aussi le ferroviaire ou le numérique, avec à la clé, des milliers d’emplois.

**L’ambition et la méthode bretonnes : ensemble pour 6 à 7 milliards de plus**

L’ambition d’abord. «Les exportations bretonnes ont atteint 11 milliards d’euros en 2012, soit 2,6 % des exportations totales de la France alors que notre région représente 4,4 % du PIB national. Si les exportations étaient à la hauteur de la part de l’économie bretonne dans le PIB, c’est 6 à 7 milliards d’euros d’exportations supplémentaires qui seraient générées » a résumé Pierrick Massiot, le président du conseil régional (à côté de Nicole Bricq sur notre photo), lors de l’assemblée générale de Bretagne commerce international, organisée sur une tribune du stade en marge du forum.

La méthode ensuite. La stratégie de la Région pour prendre en main son destin international s’est ainsi déroulé en trois actes a rappelé Pierrick Massiot : Acte 1, lancé par son prédécesseur l'actuel Ministre de la Défense, Jean-Yves Le Drian avec l'appui du président de la Chambre de Commerce et d’Industrie de Bretagne Alain Daher : la fusion entre CCI International et Bretagne International, l’ancienne structure financée par le Conseil régional pour créer BCI, décidée le 10 juillet 2012 ; acte 2 : la signature du PRIE par tous les acteurs partie prenante ; et enfin acte 3, le SRDEI, qui sera présenté avant la fin de l’année.

La création de BCI, effective depuis le 1er janvier 2013, est, en l’occurrence, un symbole fort dans le microcosme régional du commerce extérieur et pour les entreprises du cru : il a mis fin à d’anciennes querelles de chapelles pour fédérer différents organismes au sein d’une association où les chefs d’entreprises bretons sont massivement présents dans les organes de gouvernance – ils composent l’essentiel du directoire de BCI dont le président, Gilles Falch’un, dirige le groupe agroialimentaire diversifié Sill (lait, boissons) – avec pour objectif un accompagnement des entreprises à l’international plus lisible et plus efficace.

**Un réseau "qui ne coûte que si l'on s'en sert"**

C’est d’ailleurs le 1er juillet que les 15 agents de CCI International, répartis sur tout le vaste territoire breton, ont rejoint les 26 permanents de BCI, basé à Rennes. BCI développe des coopérations avec tous les organismes publics et privés du dispositif d'appui à l'export : Ubifrance, BPIFrance export, CCEF, CCI françaises à l’étranger, Sopexa, Adepta, consultants privés, etc. Elle a noué des accords de partenariats avec quelques 105 partenaires publics, para-publics et privés, qui lui assurent un réseau de relais dans quelques 80 pays pour organiser missions collectives ou accompagnements individuels, un réseau « qui ne coûte que si l’on s’en sert » précise Vincent Chamaret, le directeur général de BCI. Association loi 1901, le budget de l'association, abondé par le Conseil régional, est de 3,6 millions d’euros par an, auquel s’ajoute désormais 900 000 euros de la CCI Bretagne.

Ce « pack breton à l’international » est, pour le président du Conseil régional, le « symbole de cette volonté des Bretons d’aller à l’international ensemble ». Une démarche que n’a pas manqué de saluer la ministre du Commerce extérieur, « Madame Bricq l’a rêvé, la Bretagne l’a fait » s’est-elle exclamée devant les membres de BCI, tant elle va dans le sens des réformes qu’elle aimerait

conduire au niveau national : « Vous êtes des précurseurs dans la stratégie nationale que j'essaye de décliner » a-t-elle dit, avant d'annoncer que « dans la complémentarité, je recommanderai de réunir CCI International et Ubifrance » au prochain Comité interministériel de modernisation de l'action publique (Cimap), chargé de décider des réformes à mener dans un certain nombre de domaines, dont le dispositif d'appui à l'internationalisation des entreprises.

**JAPON - FRANCE - La Bretagne soigne ses investisseurs japonais**

*Ouest France - 18-07-2013*

Comme chaque année, une délégation bretonne, conduite par le président de la Région, rencontre au Japon les entreprises de là-bas qui ont investi ici. Le Japon, en Bretagne, ce sont quand même 3 000 emplois.

« La Fée Murmure ». L'enseigne sent bon la France, et la Bretagne. Cette petite boutique de produits gourmets, installée dans le centre commercial de la nouvelle Sky Tree Tower de Tokyo, est une véritable vitrine de la gastronomie bretonne : crêpes dentelles, galettes fines, glaces bio au caramel beurre salé... Tout y est, ou presque.

Présent au Japon pour y rencontrer, comme chaque année, les dirigeants des groupes nippons qui ont investi en Bretagne, Pierrick Massiot, président de la Région, y a fait étape, accompagné par Gilles Falc'hun, patron de la laiterie finistérienne Sill, qui gère l'endroit avec un partenaire local.

Mais si Pierrick Massiot est dans l'Archipel, c'est avant tout pour entretenir la confiance entre la Bretagne et les entreprises nippones. Car le Japon en Bretagne, ce sont seize groupes, répartis sur une trentaine de sites, qui représentent 3 000 emplois. Un chiffre en progression constante malgré les aléas de la conjoncture. Parmi les plus fidèles : Canon, présent depuis 1983 à Liffré, et Sanden, cité en exemple pour sa récente diversification dans les pompes à chaleur pour l'habitat.

L'équipementier automobile, installé au nord de Rennes, emploie aujourd'hui 842 personnes. Plus délicat, le cas Renesas, en pleine restructuration et qui s'apprête à supprimer 176 postes à Cesson-Sévigné près de Rennes. Lors de sa visite au siège tokyoïte du groupe, Pierrick Massiot dit avoir rencontré des dirigeants « ouverts et très respectueux de l'intérêt des salariés ». Et d'ajouter : « Ils nous ont affirmé, et nous les croyons volontiers, qu'ils feront les choses de manière réglementaire, en s'appuyant sur toutes les possibilités permettant aux salariés de rebondir ».

Parallèlement, la Région travaille sur les moyens « de réduire le plan social ». Une stratégie qui passe par le développement de nouvelles activités et l'aide à la création d'entreprises « permettant d'embaucher quelques dizaines de personnes. »

Autre moment fort de cette visite : Fukushima où la délégation a pu juger de la mutation énergétique en cours dans la province sinistrée par la catastrophe nucléaire. Cette partie du nord-est du Japon mise sur les énergies renouvelables, notamment dans le domaine maritime avec les éoliennes flottantes. Un projet qui intéresse aussi la Bretagne, qui espère beaucoup des énergies marines.

**CHINE - FRANCE - La sûreté alimentaire bretonne, un avantage déterminant aux yeux des Chinois**

*Bretagne Commerce International - 31-10-2013*

Le savoir-faire breton en agroalimentaire, la qualité et la sûreté des produits de notre région séduisent de nombreuses entreprises étrangères.

C'est le cas de la chaîne de boulangeries -pâtisseries chinoise KENGEE : 247 boutiques, 4 usines de production, 4 350 employés et un chiffre d'affaires de 103 millions de dollars. Dans une Chine frappée fréquemment par les scandales sanitaires, KENGEE est particulièrement attachée à la qualité de ses produits et achète ainsi une partie de ses matières premières en Bretagne.

**14 dirigeants chinois en Bretagne**

Les dirigeants et les acheteurs du groupe, ainsi que 6 autres grands comptes, étaient cette semaine en Bretagne pour une visite de 3 jours destinée à intensifier les contacts avec leurs fournisseurs et notamment visiter les lieux de production.

Nous les avons reçus afin de leur présenter l'agroalimentaire breton avec un focus particulier sur la filière lait et les ingrédients de pâtisserie. Une présentation qui a donné lieu à des échanges très instructifs aussi bien pour nos hôtes chinois que pour les Bretons présents.

« Cette rencontre entre Mr. Zhao Jin Hong, président de KENGEE la plus grande chaine de boulangeries de Chine centrale et Bretagne Commerce International était riche d'enseignements. Elle a permis d'une part, d'apporter un éclairage mutuel sur l'utilisation et la consommation des produits laitiers bretons en Chine, et d'autre part de mieux appréhender la richesse et le développement stratégique de la filière laitière bretonne » confirme l'importateur de Kengee.

**Des ambassadeurs chinois du made in Bretagne**

« Ces informations récoltées pendant cette rencontre et lors des visites de nos fournisseurs, permettront à Mr. Wei Zhi Hua, directeur marketing et Mr. Peng Cai Feng, Directeur Général, d'être à leur manière, des ambassadeurs du made in Bretagne. »

Depuis une vingtaine d'années, la Nouvelle-Zélande est le leader incontesté du marché en Chine, grâce à son image de pays propre et naturel. Nous pensons que la Bretagne peut faire la même chose puisque ses paysages et son environnement sont tout aussi remarquables, si ce n'est plus, que ceux de la Nouvelle-Zélande. Des vaches en partie nourries à l'herbe, une pollution quasiment nulle, des cultures ancestrales et un savoir-faire indéniable en agroalimentaire : la Bretagne est pressentie comme l'une des majeures ceintures laitières de qualité des années à venir. C'est d'ailleurs pour cela que depuis 2010, nous achetons nos produits laitiers en Bretagne.

Pour que nous, (et in fine, les éleveurs bretons), en tirions un bon retour sur investissement, nous devons intensifier notre collaboration avec les acteurs principaux chinois de la panification, l'industrie laitière et de la restauration afin de contribuer à créer une image premium de la Bretagne et convaincre les consommateurs finaux de payer un prix plus élevé pour des produits à base de produits bretons » conclut l'importateur de Kengee.

Les venues d'acheteurs en Bretagne : un moyen efficace d'ouvrir des marchés. S'il est vrai que nous avons plus pour habitude d'accompagner les entreprises bretonnes à l'étranger, nous développons chaque année le nombre de venues de délégations d'acheteurs étrangers (industriels, grande distribution...) en Bretagne. Nous favorisons ainsi leur mise en relation avec les entreprises bretonnes et faisons la promotion du savoir-faire de la première région agroalimentaire d'Europe.

**FRANCE - MAROC - La Banque Palatine et Bretagne Commerce International reçoivent 10 entreprises marocaines**

*Lettre Economique de Bretagne - 18-11-2013*

Elles seront en Bretagne du 25 au 27 novembre et vont rencontrer une trentaine d'entreprises implantées en Bretagne, les sociétés marocaines sont des clientes du Crédit Agricole Maroc. Ces journées sont co-organisées par la Banque Palatine et l'association Bretagne Commerce International.




Bretagne Commerce International
Le Colbert – 35 Place du Colombier
CS 71238
35012 Rennes Cedex – France
Tél : +33 (0)2 99 25 04 04
Fax : +33 (0)2 99 25 04 00
contact@BretagneCommerceInternational.com
www.BretagneCommerceInternational.com